

О ЧЕМ ГОВОРЯТ ЛИДЕРЫ
ПЯТИЛЕТКА 12-я, ПОСЛЕДНЯЯ
ФОНДОВАЯ БИРЖА

ЛАБИРИНТЫ БАНКОВ
ПРЕСТУПЛЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ

Две колонки одного редактора

КАКОЙ У НАС МЕНТАЛИТЕТ?

Менталитет (ментальность) — это то,
что народ привык о себе думать.
Личная догадка

Лет 15-20 тому назад в нашу речь ворвалось слово хобби. С трибуны, по радио и ТВ, в быту его стали вставлять к месту и не к месту, так что иногда казалось, будто бы все вдруг превратились в незабвенную ильф-петровскую Эллочку-людоедку или ее высокообразованную подругу Фиму и наперебой упиваются чарующей музыкой: х-о-б-б-и...

Нечто подобное происходит сегодня со словом менталитет. С той только разницей, что его значение гораздо менее понятно. Оно пока еще отсутствует в общедоступном толковом словаре иностранных слов (выпуска 1988 г.), а из контекста далеко не всегда можно понять, какой смысл в него вкладывается.

Вот, например, утверждается, что альтернативы рынку нет, и весь вопрос в том, как к нему перейти. Есть польский путь, быстрый — «шоковая» терапия. Только вот как быть с менталитетом? Есть постепенный, венгерский путь, но и тут надо учитывать менталитет. Наконец, возможен какой-то иной путь, но...

Если в данном случае имеется в виду умение и готовность хорошо работать, то при всех наших «особенностях» вряд ли мы в этом отношении совсем уж безнадежны. Стремление хорошо работать заложено в природе человека, и его нельзя уничтожить. Его можно изуродовать, загнать в тень, но не более того. Наоборот, кажется, противодействие с какого-то момента возрастает. Откуда бы иначе взялись Иван Худенко, Святослав Федоров, Артем Тарасов, «архангельский мужик» Николай Сивков, члены меннонитской общины села Неудачино Новосибирской области, советский персонал успешных совместных предприятий, улыбчивые мальчики и девочки из «Макдональдса» и миллионы, снабжающие нас картошкой и овощами со своих крошечных огородиков?

Не в ментальности дело, а в том, чтобы создать условия для тех, кто хочет и может, научить тех, кто не может, и убедить тех, кто еще сомневается. Это функции руководства. Вот у него-то как раз и не хватает то ли менталитета, то ли еще чего.

Суть проблемы крайне проста. Великое слово «свобода» определяет ее. Свобода от идиотских ограничений, от предписываемого поведения, свобода делать так, как диктуют реальные обстоятельства, как я умею и вижу. Свобода хозяйствования делает бессмысленными поиски выхода там, где его и быть не может, по установлению «наилучших» моральных и материальных стимулов. Все они как были, так и останутся палкой с железным наконечником для взбадривания волов.

Д. Шпильфойгель

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ АКАДЕМИИ НАУК СССР



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

6 (204) 1991

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА
ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

Главный редактор
В. В. КУЛЕШОВ

Редколлегия:
А. Г. АГАНБЕГЯН,
В. Д. БЕЛКИН,
В. П. БУСЫГИН,
А. Н. ВЕЛИКОТСКИЙ,
Ю. П. ВОРОНОВ
(заместитель главного редактора),
А. Г. ГРАНБЕРГ,
Г. В. ГРЕНБЭК,
П. С. ЗРЕЛОВ,
И. Д. ИВАНОВ,
С. В. КАЗАНЦЕВ,
Б. Л. ЛАВРОВСКИЙ,
Д. Д. МОСКВИН,
Б. В. ПРИЛЕПСКИЙ,
А. А. СИМОНЯН
(заместитель главного редактора),
Ю. В. СУХОТИН,
А. К. УШАКОВ,
В. П. ЧИЧКАНОВ,
А. Н. ШАПОШНИКОВ,
С. С. ШАТАЛИН,
О. М. ЮНЬ

Художественный редактор
И. В. СОКОЛ

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1991. № 6. 1–224.

Номер готовили:
Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Т. М. Бойко, Г. М. Жвакина, В. С. Лавров, М. Н. Левина, Н. Н. Орлова, В. Г. Рубенчик, Г. М. Чеверда, Д. С. Шпильфойгель, Л. А. Щербакова

Иллюстрации художников Д. Залетова, М. Лобырева, Л. Петруневой, А. Шемонаева

Зав. редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Корректор Н. В. МОЛИНА

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева,17
телефон (8-383-2) 35-67-83
Телефон московской редакции
(8-095) 125-72-51
Корпункт в Магадане (8-412-22) 2-69-38

© Редакция журнала «Экономика и организация промышленного производства», 1991

Ордена Трудового Красного Знамени Издательство «Наука», Сибирское отделение.
630099 Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука». 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 24.04.91. Формат 84 x 108 1/32. Бумага типографская №2. Офсетная печать. Усл. печ. л. 11,8. Усл. кр-отт. 15,79. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 95000. Заказ 764. Цена 1 руб.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА», НОВОСИБИРСК



6/91

О чем говорят лидеры

ПАВЛОВ В. С. 5 Много говорим о рынке, но не представляем, что это такое

ЩЕРБАКОВ В. И. 11 Три «независимых» партнера

СИЛАЕВ И. С. 14 Создание новой экономической среды обитания

Письма, отклики

19, 38, 44, 59, 73, 106, 188, 206

Народнохозяйственные заботы

ПЕТРОВ Ю. А., КИСЕЛЕВ А. В. 25 Двенадцатая пятилетка: итоги и уроки

Социально-экономическая политика

ШЕЛУПИН В. Е., ПРОКОФЬЕВ Д. Ю. 33 Зарплата или общественные фонды потребления?

ТАНАНЫКИН М. П. 41 На пути к рынку без товаров

Наш рубль

БЕРКОВИЧ Л. 47 В лабиринтах банковской системы

Консультация

ЛЫЧАГИН М. В. 63 Фондовая биржа

С законом на «Вы»

СОКОЛЬСКИЙ О. Э. 78 Становление «охранной» системы

ПОХМЕЛКИН А. В. 84 Судебная практика по преступлениям в экономике

СОКИРКО В. В. 93 Общество защиты осужденных хозяйственников и экономических свобод

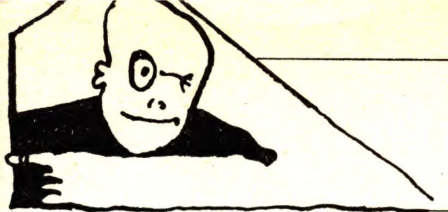
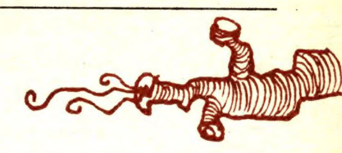
ПОДЛЕСНОВ Н. М. 99 Короли приходят и уходят, а народ остается голым

ЦИРУЛЬНИКОВ Э. 103 Такой вот выгодный брак

Страницы истории

ИЛЬИНЫХ В. А. 109 Спрос и предложение в гостях у большевиков



Точка зрения

ХРАПКО Р. И. 118 Демографический фактор, экология, экономика

ПИВОВАРОВ Б. 122 Бояться чего?

Миф об эффективном госрегулировании

ДУБРОВСКИЙ В. С., МОИСЕЕВ В. А. 125 Подсобные мастерские Америки

ТЕСЛЯ П. 143 Не все так просто

Экономика и экология

МЕДВЕДЕВ Ж. 147 Экологические лимиты индустриальной технологии

СИМКИНА Н. Г. 159 Чернобыльский удар по белорусскому лесу

Мораль и экономика

ПУСЕНКОВА Н. Н. 165 Культура корпорации

БАРАНОВА Н. В. 173 Если у народа нет чести, у него не будет и хлеба

Размышления над прочитанным

ВЕРИЖНИКОВ А. В. 180 Социальный идеал А. В. Чаянова

Реклама

188 Контрактная система организации и оплаты труда

Внешнеэкономическая деятельность России

ЯРОШЕНКО В. Н., ЧИЧКАНОВ В. П. 191 Намерены и сможем в условиях суверенитета

ЦЫПЛАКОВ С. С., РОГАНОВА Н. В. 202 Не опуская рук

ПОЛУЭКТОВ А. Б. 208 Этот живучий "русский демпинг"

Post scriptum

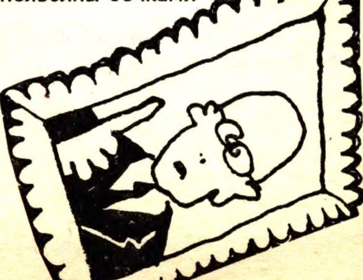
БЕЛЕНЬКИЙ М. 219 20 лет спустя

БЕЛЕНЬКИЙ М. 221 Кошмар - 91

КОНДРУСЬ В. 222 Грузите апельсины бочками

ПЕРЛЮК А. 222 Фразы

НАЛЕТОВ В., ПАНАРИН В., ЛАВРОВ А. 223 Опечатки

О ЧЕМ ГОВОРЯТ ЛИДЕРЫ

**Последние годы
характеризуются
ожесточенными
политическими
противостояниями.
Демократы — партократы,
националисты — гуманисты,
коммунисты России —
Демократическая Россия...
Эти противостояния
выплескиваются
на страницы газет и журналов,
а до недавнего времени —
и на экраны телевизоров.
Гораздо более драматичное
противостояние
происходит «за кадром», в тени,
в толще экономической
действительности.
Когда-то в ЭКО была
популярная рубрика —
«Портреты деловых людей».
Эта публикация —
тоже своеобразный портрет
«образа мыслей»
по одному и тому же поводу
лидеров нашей страны.
Нам показалось,
что их сопоставление небезынтересно.
Мы публикуем изложение
трех выступлений
на Всесоюзном съезде директоров,
организованном
Научно-промышленным союзом СССР
(19—20 февраля 1991 г.).**

МНОГО ГОВОРИМ О РЫНКЕ, НО НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕМ, ЧТО ЭТО ТАКОЕ

Из выступления премьер-министра СССР В. С. ПАВЛОВА

У всех вызывают тревогу небывалые перебои в материально-техническом снабжении. Сегодня впервые за много десятков лет в стране стала реальностью массовая остановка предприятий из-за отсутствия сырья. Нам грозит безработица.

У этой проблемы есть внутренние и внешние причины. Но последние тоже связаны с внутренними делами. Наша страна повторила путь, который прошли все социалистические государства. Мы жили в долг. Правда, до поры до времени удавалось у одного соседа взять, чтобы отдать долг другому. Но в долг берут на время, а отдавать приходится насовсем. И 1991 г. оказался первым годом, когда надо было всерьез платить. Откровенно говоря, колокол прозвонил где-то в середине 1990 г. Об этом пресса, как правило, умалчивает [1].

В прошлом году план был составлен исходя из предположения, что задолженность в свободно конвертируемой валюте возрастет с 20 до 28 млрд дол. Я думаю, что коэффициент перевода во внутренние товарные цены составляет где-то от 4 до 5, т. е. мы должны были получить внутри страны продукции на 32—40 млрд.

На самом деле в прошлом году нам не только не удалось получить дополнительно 8, но и пришлось отдать 6 млрд. Как это происходило? Каждое предприятие свободные деньги стремится разместить в том банке, где это выгодно. Советские банки всегда прибегали к такому способу привлечения заемных средств из-за рубежа. В середине 1990 г. начался организованный от-

---

1 С горьким удовлетворением сообщаем, что ЭКО писал об этом неоднократно (см. материалы клубов директоров и выступления на них академика А. Г. Аганбегяна).

зыв вкладов из наших банков, прежде всего из Внешэкономбанка. Никто досрочно не приходил и не требовал вклад, но когда наступали сроки, деньги уходили и больше не возвращались. То, что в деловом мире называется финансированием, по отношению к нам не применялось. Это еще не было кредитной блокадой, но удар был нанесен. Пошли разговоры о неплатежеспособности Советского Союза, о его задолженности и т. д.

1991 г. оказался годом пиковой нагрузки по платежам. Обычно они составляли 5—6 млрд дол. вместе с процентами. Теперь — 13 млрд. Треть нашей задолженности, которая накапливалась многие годы, надо погасить в этом году.

Репутация была подмочена, и долги начали с нас взимать уже с декабря 1990 г. На сегодняшний день страна не оплатила по поставкам счетов на 2700 млн руб. Это и государственные обязательства, и обязательства предприятий и организаций. В связи с этим сокращение привлеченных из-за рубежа средств продолжается.

Как результат, мы очень долго не могли заключить договоры на поставку материально-технических ресурсов — труб, холоднокатанного листа, шерсти и химикатов для легкой промышленности. Отсюда сбои и остановки производства. У нас «вибрируют» конвейеры автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения, не работают заводы по изготовлению прицепов, остановились многие обувные и текстильные предприятия.

Глава Кабинета министров 30 января 1991 г. принял экстраординарное решение для того, чтобы при всех условиях рассчитаться за поставки для легкой промышленности и заключить договоры. Уже заключены договоры на 300 млн дол. по поставкам, и на 420—450 млн будет дополнительно поставлено ресурсов в счет кредита.

Пока из всех обещаний по кредитам мы ничего не получили, кроме кредитов под вывод наших войск из ГДР.

Усилились внутренние неурядицы. Поскольку все республики стали заявлять о своем суверенитете, независимости, то возник вопрос, кто сколько вкладывает в общий пирог и сколько от этого пирога получает. Прозвучали требования разделить все по справедливости. Вот поэтому единого госбюджета страны и не существует. Есть раздельный союзный бюджет, есть бюджеты союзных республик и «муниципальные» бюджеты каждого края, области, которые живут сами по себе. Того регулирования, которое существовало 70 лет в рамках единого государства, не стало. Ликвидировано и внутриотраслевое перераспределение. Теперь министерства не должны получать отчисления от предприятий — все живут, так сказать, на свои ресурсы. Приходится часто слышать, что у нас грабительские налоги — 45%. Но почему-то при этом забывается, что еще недавно изымалось 80—90%, даже 95% прибыли. В легкой промышленности были предприятия, которые платили в госбюджет и министерству до 98%. Те, кто

вместо 90% платит 45%, молчат. А те, кто платил 10—20%, попали в сложное положение.

В последнее время у нас перестали говорить о том, что надо сначала что-то произвести, а потом уже делить.

Семьдесят лет мы провозглашали, и не без основания, территориальное разделение труда, основанное на природных и климатических факторах, национальных особенностях. Промышленное производство представляло единый народохозяйственный комплекс. Так, Казахстан 45% товаров народного потребления завозит, но в то же время вывозит до 95% бокситов, металла, угля.

Политика цен была такой, что создалось представление: тот, кто реализует конечную продукцию, формирует основную часть национального дохода. Отголоски этого сейчас сильны. Машиностроители говорят: отдайте нам хотя бы 20% от цены товаров. А есть ли там 20% вашего труда? Ведь на сборке задействована не основная часть рабочей силы. Основные силы — в шахте, на сталелитейном заводе, прокатном стане.

Так возникло противостояние. На этот путь встали республики, где выполняются конечные производственные операции — Россия, Украина, Белоруссия, республики Прибалтики. Сырьевые республики прореагировали однозначно: повысили цены на сырье. Поэтому сегодня при хорошем урожае хлопка ивановские предприятия стоят: хлопок лежит в Средней Азии. В некоторых городах запас хлеба не превышал двух-трехдневный, хотя в 1990 г. собрано 217 млн т зерна. Но основная масса пищевого хлеба производится в Казахстане и остается в республике.

В общем, мы сегодня пришли к тому, чего больше всего боялись. Хозяйственная самостоятельность и горизонтальные связи между производителями и потребителями превращаются в рынок республиканских госпланов и госснабов. Кроме государственного заказа, появился республиканский, потом местный. Поэтому на предприятиях госзаказ зачастую составляет 120—130% объема производства. Результат — массовый бартер внутри страны.

Положение это временно. Независимо от того, будет ли подписан Союзный договор, вопрос стоит о выживании экономики. И он будет решен на базе упорядочения дисциплины поставок и упорядочения законов.

Но есть еще очень важная проблема. Наша экономика жила в долг, занимая не только у капиталистов, но и проедая наследство наших отцов. Базовые отрасли промышленности оказались в очень тяжелом положении. В металлургии износ основных агрегатов составляет 60%. Без кардинальных мер в этих отраслях мы не освободимся от внешней зависимости и никакого научно-технического прогресса не будет. Судите сами, металлургия отстала по скромной оценке лет на 20 по технической характеристике оборудования, независимо от износа.

На железных дорогах надо менять около 25 млн шпал. А в наших силах заменить только около 9 тыс. Казалось бы, если нет леса, то мож-

но использовать железобетонные шпалы. У нас они уже два года лежат на складах: нет креплений. Пять лет тому назад прекратили их выпуск — решили, что завод, производивший крепления, нерентабелен.

А химия? Здесь отставание даже не на 20 лет. Оно уходит корнями в период химизации народного хозяйства, очередного рывка, когда страна массово закупала в счет английского кредита оборудование. В основном оно пошло для производства минеральных удобрений, а собственно химии ничего не перепало. Поэтому ее и нет. Например, если сегодня не закупить цинк, то и краски не будет. Хотим мы или не хотим, но чтобы выбраться из этого положения, надо закупать оборудование для химических производств за рубежом.

Но за счет чего закупать? Только за 1990 г. объем добычи нефти в стране упал на 60 млн т (примерно на 10%, или 50% от экспорта), и падение продолжается. Сейчас мы пытаемся стабилизировать объем добычи, поэтому продавать нефть в прежних объемах уже не можем.

Как это ни пародоксально, недогружены нефтеперерабатывающие заводы, а правительство ищет моторное топливо для посевной и уборочной. Казалось бы, самое логичное — экспортировать не нефть, а нефтепродукты, но глубина переработки нефти у нас только 62%. При таком уровне использования исходного сырья продавать нефтепродукты, как и продукты лесопереработки, менее выгодно, чем сырье.

Вот мы и пришли к пониманию того, что главный наш проигрыш не отсутствие приватизации, а то, что мы прозевали рывок в научно-техническом прогрессе. Главное, чем нужно сегодня заняться, — это перестройка структуры нашей экономики на новой технической основе, чтобы вывести промышленность на те качественные характеристики, те параметры, которые жизненно необходимы стране.

Начинать нужно с базовых отраслей. Без них легкую промышленность не перевооружить, сельское хозяйство не обеспечить. Это не означает, что снимется с повестки дня переоснащение перерабатывающей промышленности. Все, что можно в ходе конверсии, мы сделаем для легкой промышленности, но все-таки ключевой момент — базовые отрасли.

Следующее — порядок и дисциплина. Сегодня перекосы в снабжении металлом в значительной мере связаны с Магнитогорском. Металлурги до сих пор не оправились от того удара, который им нанесли шахтеры. Непонятно, почему все стыдливо об этом умалчивают. Треть коксовых батарей работает на грани аварийной остановки. Там ни о каком уже подборе по маркам, по сортам угля и речи нет, закладывается, что под руку попадется. Что же удивляться, что в стране не хватает кокса. Мы сняли весь его экспорт, отправляем только 6 млн в Японию по долгосрочному соглашению. Но восстановить нормальный запас мы уже не в состоянии Потому металлургию и лихорадит.

За прошлый год денежные доходы населения увеличились на 93 млрд руб., то есть более чем на 14%. Но товаров-то произведено меньше! Вот и действует принцип негласного повышения цен. И я не знаю, что масштабнее: легальное их повышение или нелегальное. В самом худшем положении оказался тот, кто выпускает продукцию по твердым ценам, — а это как раз базовые отрасли. Вот и нужно стабилизировать положение и создать устойчивый хозяйственный механизм, при котором выгоднее будет хорошо работать, а не обманывать.

Ключ к этому — реформа цен, т. е. не просто их изменение, а пересмотр принципов ценообразования, переход к ценам спроса и предложения. Но мы не можем сразу «отпустить» все цены, как иногда предлагают. Почему? Можно повышать цены, снижая объем производства, что сейчас и происходит. В стране более 50 тыс. предприятий, но 75% продукции производится на 5,5 тыс. из них, т. е. 10% предприятий выпускает три четверти продукции. Борьба с монополизмом предполагает либо строительство новых предприятий, либо открытие границ для иностранных поставщиков. Но наша промышленность за редким исключением не выдержит этой конкуренции. Но и строительство новых предприятий тоже не выход. Видимо, бороться с монополизмом нужно нашими доморощенными средствами на основе законов и административных методов. И цены, очевидно, придется контролировать административно.

При такой структуре экономики возведение каких бы то ни было перегородок чревато огромными потерями. Например, когда остановили «Наирит», в стране возникла проблема потери продукции на 30 млрд руб. Вот что значит остановить один завод.

Наша экономика эффективна только тогда, когда все ее нити в едином кулаке и в едином экономическом пространстве, и легко уязвима, если эти нити рвутся. А разрыв связей пошел очень далеко, и все это дезорганизовало продовольственное снабжение страны. Начались массовые отказы в поставках по централизованному фонду, снизилось потребление в индустриальных регионах. В Ленинграде, Москве, Челябинске, Свердловске, Новосибирске, Караганде поставки составляют 70-75% от уровня предыдущих лет. А в регионах, которые производят и товары, и сельскохозяйственную продукцию, как правило, увеличились нормы потребления. Скажем, в 1990 г. Ставропольский край снизил поставки в Челябинскую область на 12%, а собственное потребление мяса увеличил на 20%.

Возникают серьезнейшие проблемы во взаимоотношениях города и деревни. Призывы каждому делать свое дело на первый взгляд правильные, но отказ горожан от помощи деревне привел к тому, что не убрано около 5 млн га зерновых. Это примерно 12 млн т зерна, включая кукурузу. Не убрали 1200 тыс. т подсолнечника — это примерно 1 млн т подсолнечного масла. Осталось на полях 250 тыс. т ово-

щей, 2,5 млн т картошки. Крестьяне с осени 1990 г. не вспахали 15 млн га, и это может нам дорого обойтись осенью. Надо наконец дать принципиальный ответ на вопрос: будет город помогать деревне или не будет? Если нет, то крестьяне многое не посадят. Колхозы вместо 2 млн т взяли на посадку всего 300 тыс. т картофеля, потому что не смогут без помощи города ее убрать. Демагогически рассуждая о том, что мэр Лондона не занимается картошкой и помидорами, мы того глядишь совсем без картошки останемся. Помогать надо, и надо заранее запасать, ограничивая город, моторное и дизельное топливо для уборки.

Скажу прямо: особых ресурсов для импорта нет. Здесь на первом месте будут стоять легкая промышленность и сельское хозяйство. Хочу, чтобы директора поняли — нужно самим зарабатывать деньги и валюту.

Вы скажете про грабительский президентский налог. Но я назвал цифру погашения долгов — судите сами. На будущий год эта сумма станет в два раза меньше. Надо как-то пройти эту пиковую нагрузку.

Если мы не остановим процесс, есть реальная опасность, что в ближайшее время объем производства товаров для населения, включая продовольствие, может сократиться наполовину. Данные за первую половину февраля говорят о серьезной опасности. Правда, есть надежда, что предпринятые меры позволят обеспечить производство ТНП сырьем, чтобы к марту-апрелю стабилизировать положение и начать набирать темпы.

Идеология экономической реформы состоит как бы из двух частей. Есть конечная цель и промежуточная — связанная с переходным периодом. На союзном уровне, как это вытекает из Конституции, должно сохраняться прямое управление теми отраслями, которые, по нашему представлению, республики должны делегировать Союзу: оборонная промышленность, транспорт, связь, энергетика. А во всех остальных надо либо создать самостоятельные компании, корпорации и ассоциации, либо их отдать в муниципальную собственность. Это покажет жизнь.

Мы полагаем, что на союзном уровне нужно заниматься обеспечением структурной перестройки народного хозяйства и производства на основе научно-технического прогресса. Функциональные ведомства, наука и соответствующие комитеты должны заниматься этими вопросами применительно к крупным народнохозяйственным отраслям и, естественно, отвечать за реализацию объектов, определяющих экономическую стратегию страны.

Сегодня нас буквально заваливают письмами — коллективными, частными, где просят ликвидировать этих монстров: министерства, которые мешают, не делают, разваливают... Просили прекратить существование Госснаба, и чем быстрее, тем лучше. Сегодня же все наоборот: министерства ни в коем случае не трогайте, где их нет — создайте! Госснаб укрепить и расширить... Сегодня ликвидация министерств воспринимается всеми как потеря по-

следнего якоря, места, куда можно еще обратиться, чего-то попросить. Мы много говорим о рынке, но слабо представляем, что на самом деле нас ждет. Вот одна из грядущих перемен: звенья управления на союзном уровне должны быть резко сокращены, уменьшена численность министерств и принципиально изменены их функции.

ТРИ «НЕЗАВИСИМЫХ» ПАРТНЕРА

**Из выступления В. И. ЩЕРБАКОВА,
заместителя премьер-министра СССР,
председателя Госкомитета по труду и социальным вопросам,
доктора экономических наук**

Я хотел бы остановиться на взаимоотношениях новых структур управления с правительством.

Развитие любой экономики, любого цивилизованного общества невозможно без социального консенсуса. Я абсолютно убежден, что выйти из того положения, в котором сегодня находимся, можно только тогда, когда мы возьмемся работать цивилизованными методами.

В обществе есть три влиятельных силы: правительство, предприниматели, трудящиеся. У каждого своя социальная роль. До сих пор правительство выступало в трех ипостасях: как собственно правительство, как главный предприниматель в лице своих государственных органов, как главный защитник трудящихся. Из такой триединой роли ничего хорошего не выходило.

Члены Кабинета министров в большинстве своем солидарны с утверждением историков о том, что государство существует не для того, чтобы жизнь человека превратить в рай. А для того, чтобы жизнь не превратилась в ад. Вот эту роль — установление правил игры, минимальных гарантий по защите трудящихся, и не только трудящихся, но и предпринимателей от трудящихся и т. д., — должно выполнять государство. А всю «конкретику» предприниматели должны сами обговаривать с трудящимися. Вот это и есть социальное партнерство, это и есть поиск социального консенсуса.

Как обстоят дела сейчас? Я с ужасом вспоминаю 1990 г.: пришлось принять около 170 забастовочных комитетов из разных отраслей, не только угольщиков. Обычно состав забастовочного комитета такой: во главе — рабочий; рядом с ним — заместитель директора предприятия или по экономике, или по кадрам; секретарь парткома; председатель профкома плюс не входящий в состав забастовочного комитета, но приехавший вместе с ними секретарь горкома партии. Правительство

дрогнуло. Бастующим была выплачена огромная сумма — 5 млрд руб. Это понравилось остальным. Стали бастовать учителя, врачи — все, кому что-либо не нравится. Конечно, такими действиями мы пустим все вразнос.

Итак, основная идея — распределение социальных ролей. Правительство должно не только гарантировать, но и контролировать и организовывать на минимальном уровне все гарантии населению и трудящимся, а также проводить определенную политику в этом отношении. Еще раз подчеркну, что вся конкретика должна сводиться к пакету соглашений между предпринимателями и профсоюзами.

Устав Научно-промышленного союза обещает создание мощной организации. Правительство нуждается в том, чтобы предприниматели организовались и помогли проводить экономическую политику. Уже сегодня необходимо реализовать целый ряд мероприятий. Но как только дело доходит до непопулярных мер, люди выходят на улицу, чтобы выразить свой протест. Послушайте речи союзных и республиканских руководителей, их выступления по телевидению. Выявляются очень непростые вещи. Действительно, нужна сила, которая бы и в экономической, и в социально-политической, и в общественной жизни играла весомую роль.

Уже сделан ряд шагов в этом направлении. Прежде всего освободили кадровый состав руководителей от системы выборов и дали директорам возможность работать по контракту. Конечно, в этом решении есть недоработки, но это наш первый опыт. В ближайшее время выйдет постановление Кабинета министров о порядке назначения на предприятии представителя собственника. Собственник сам назначает директора, заключает с ним контракт, и каждый знает, за что он отвечает на этом предприятии. Да, есть совет предприятий, да, этот совет должен высказывать свою позицию, но никакой совет не должен мешать директору работать. Такова позиция Кабинета. Решение практически согласовано, сейчас идет лишь его техническая доводка.

Я как председатель Госкомитета по труду и социальным вопросам и как член Кабинета считаю, что зарплата, условия труда, пенсии, пособия, трудовые споры, выработка квалификационных требований и др. — эти вопросы почти целиком должны уйти на предприятия. Наше дело установить минимальную гарантию в оплате труда. Вышло постановление Кабинета министров, согласно которому оклады работающим будут увеличены на 60 руб. в форме компенсации за повышение цен. Предусматриваются минимальные гарантии при полной рабочей неделе. Если кто-нибудь решил, что рабочая неделя составляет 36 часов, то, естественно, и ставки должны быть другие.

Вымогательство под видом сверхурочных за обыкновенный рабочий день пора прекратить. Первое условие — нормальная рабочая неделя. Второе условие — выполнение своих обязанностей. Вот тогда

государство запрещает платить меньше, чем положено в соответствии с квалификацией. Сколько платить в связи с увеличением требований — это вы должны решать путем коллективных переговоров со своими профсоюзами.

Хочу обратить внимание: если вы будете действовать в одиночку, профсоюз вас сломает. Единственный способ защиты — объединиться в союз. Весь мир играет по этим правилам, единственная страна в мире, которая их не придерживается, — наша. У нас была встреча с руководителями профсоюзных органов. Они нам прямо объявили, что срывают соглашение между правительством и профсоюзами на 1991 г. Я высказал свою точку зрения, которую Президент в целом поддержал: заключать соглашение нужно не между правительством и профсоюзами, а между Всесоюзной конфедерацией профсоюзов и Научно-промышленным союзом. А те вопросы, по которым договоренность не достигнута, рассмотрим вместе.

Соглашение надо подписывать трем сторонам — без этого трудно стабилизировать обстановку. С одной стороны — профсоюзы, с другой — союз предпринимателей, а рядом премьер-министр как гарант. Все должны взять на себя определенные обязательства, в конце концов, все должны работать.

В последнее время мы сильно продвинулись в достижении консенсуса, в том числе, создав Научно-промышленный союз. Он получил признание внутри страны, представляет значительную часть коллективов всех форм собственности. С такой силой нужно считаться. Был бы закономерным его выход на международный уровень. Недавно мы приглашали президента Международной организации предпринимателей. Разговор с ним был непростой — до сих пор ни одна международная организация наших предпринимателей не признавала, даже не пускала на свои совещания. Впервые мы пришли к соглашению, что Научно-промышленный союз — это действительно предпринимательская структура, не зависящая от государства.

Закон о профсоюзах уже принят. Когда мы проанализировали, какие права получили профсоюзы за 73 года, особенно в 1933 г., когда был ликвидирован Наркомат труда, то оказалось, что им переданы многие государственные функции. Вернуть не так просто, но функции, власть должны быть разделены. Надо законодательно определить основу предпринимательских союзов. Недавно принятый Закон о предпринимательстве — это немножко другое. Теперь предстоит понять, какую роль будут играть союзы предпринимателей. Каждый предприниматель может отстаивать свою точку зрения, но Союз — другое дело. Именно в законе должно быть заявлено о том, что есть третья сила, без мнения которой никто не имеет права принять решение.

Затем вы, предприниматели, должны установить «правила игры» между собой. Сейчас вы кинулись торговать, наступая себе на мозоли. Приведу пример. Прошли пушные

аукционы, на которых продано товара в шесть раз больше обычного, а сумма за него выручена та же, что и раньше. Это произошло потому, что каждый не придерживался общих цен и хотел хоть что-то получить. И сами же себе все испортили.

Принят закон о Кабинете министров. Какие принципиальные изменения претерпел ваш второй партнер? По существу мы ушли от отраслевых министерств (исключение — оборонка). В химии, металлургии, машиностроении вводятся комитеты. Это означает, что нет прямого подчинения предприятий, но все попадают под влияние комитетов. Создается специальный комитет содействия малым предприятиям. Мы думаем, что он будет особым партнером предпринимателей. Один из научных институтов нашего Госкомитета будет теперь передан в совместное подчинение. Создан международный центр по социальным проблемам, мы договорились, что будем готовить кадры для Союза предпринимателей — месяц в стране, месяц за рубежом.

И Кабинет министров, и Президент, и премьер-министр целиком за сильных партнеров в лице предпринимателей. Мы призываем вас к сотрудничеству в этом направлении, надеемся, что от конструктивной критики и взаимных претензий мы перейдем к реальному деловому партнерству и в конце концов сумеем что-то сделать уже в этом году.

СОЗДАНИЕ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ ОБИТАНИЯ

Из выступления Председателя Совета Министров РСФСР И. С. СИЛАЕВА

Я остановлюсь на моментах, которые, по моему мнению, чрезвычайно важны и прямо связаны с деятельностью директорского корпуса.

Экономика СССР и России серьезно деформирована не в пользу потребительского рынка. Напомню, что в России 24,6% предприятий промышленности создает потребительские товары и около 75% — средства производства. За рубежом соотношение обратное. Очевидно, что немедленно достичь того же соотношения мы не сможем, но по крайней мере стремиться к нему, нацелить стратегию развития экономики и деятельности предприятий — должны. Основные усилия надо направить на формирование потребительского рынка, его насыщение. Мощные вложения в базовые отрасли — нефтяную, газовую, угольную и т. д. — в ближайшие два-три года

следовало бы ограничить, сосредоточившись на модернизации и реконструкции, углублении переработки, использовании вторичных ресурсов и т. д.

Приведу краткую статистику по мелким, средним и крупным предприятиям Соединенных Штатов Америки и Советского Союза. В США производства с численностью занятых до ста человек составляют 89,3% общего количества, в СССР — 3,5%. Там предприятий, где работает свыше 2,5 тыс. человек, менее 1% у нас — 51%. На предприятиях с численностью до 100 человек заняты 23,3% работающих американцев, в СССР — 0,1%, а с численностью от 100 до 2,5 тыс. занято соответственно 76 и 19%. И наконец, важнейший показатель: в США на предприятиях с числом занятых до 100 человек производится 17,6% продукции, у нас — 0,1%, от 100 до 2,5 тыс. — соответственно 70 и 18%.

Представляется, что при такой гигантомании нам никогда не удастся круто повернуть соотношение производства продукции группы Б и группы А. По-моему, выход один — следовать западной структуре, но не разрушая, а вычленяя специализированные производства из крупных предприятий, с тем чтобы эти образования — средние и мелкие — могли успешно работать на социальную сферу.

Это надо делать в основном производстве. Допустим, если из АвтоВАЗа, включающего множество небольших комплектующих производств, выделить самостоятельные структуры, предприятия, производства, то они смогут работать не только на АвтоВАЗ, но и на другие автомобильные предприятия, а может быть, и отрасли. Мы заложили в российском бюджете небольшие средства (0,5 млрд руб.) для поддержки зарождающихся малых предприятий. Думаю, что эта сфера будет развиваться — целесообразность таких структур подтверждает мировая практика. Ну, а на мелких предприятиях уже могут возникать разнообразные формы собственности.

Несколько слов о юрисдикции Российской Федерации. Мы не забираем себе в подчиненность предприятия и не собираемся этого делать. Мы сторонники того, чтобы предприятия были экономически самостоятельными и контактировали и с нами и, более всего, с местными органами власти по классической схеме — уважение законов и взаимодействие через налогообложение. Рыночные условия несовместимы с принадлежностью к отраслевым структурам. Российским правительством установлен несколько более благоприятный процент отчисления от прибыли — 38%.

Мы безусловные сторонники стопроцентного использования предприятиями амортизационных отчислений. Независимо от ведомственной принадлежности предприятий, производящих потребительские товары, принято решение поощрять их более смелыми льготами. Вплоть до того, что у предприятий, наращивающих объем производства, весь этот прирост не облагать налогом.

Налог с прибыли, предельный уровень рентабельности связывают

руки. Необходимо рассмотреть эти вопросы как минимум для легкой и текстильной промышленности. Это, собственно, уже было во второй модели хозрасчета, которая неплохо себя проявила. Мы готовы замахнуться и на полную замену налога с прибыли налогом с дохода по всем товарам народного потребления.

Что касается материально-технического снабжения, то директора в основном рассчитывают здесь на деятельность своих заместителей по коммерции, по МТС. Но посмотрите на западных предпринимателей — они почти не живут дома, уйму времени тратят на поиски заказов, выгодные сделки, на меры, обеспечивающие бесперебойность материального снабжения. Думаю, что главному предпринимателю, директору завода, надо действовать смелее, уделять больше времени поиску прямых контактов и завязыванию конкретных договоренностей.

Упрекать центр в том, что нарушаются прямые связи, при рыночных отношениях нелогично. Под центром я имею в виду союзные и республиканские органы управления. Высказывания типа: центр не предусмотрел, не обеспечил, не поддержал и т. д. — из прежнего арсенала. А вот стихийно нарождающиеся биржи (товарные и другие) — это зародыши рыночных отношений. И чем смелее будут внедряться эти структуры, тем лучше. Инициативу серьезно сковывает госзаказ, а ведь по сути он же не государственный. Госзаказ — это то, что нужно государству для нормального функционирования: содержания армии и других структур, аппарата. Во всем остальном наше государство выступает как посредник: оно забирает ресурсы и потом распределяет их. Но эта чисто распределительная функция — не госзаказ, тем более что он не заинтересовывает и не вынуждает в первую очередь исполнять именно его. Мы считаем, что создание экономической самостоятельности и условий для нормального функционирования рыночных структур согласно законам СССР и РСФСР — единственный путь к рынку.

Конечно, нас тревожит, что сгоряча напринимали множество законов. Это явление не только российское, но и союзное. Пора уже добиваться, чтобы основная часть законов действовала в республиках, на территориях. Например, в США и в ФРГ существуют законы земель или штатов. И попробуйте вмешаться во внутренние законы федерального правительства! Тем не менее именно силой земель сильна сегодняшняя Германия. Здесь возможна аналогия и с нашими структурами. Многое зависит от разделения республиканских и союзных функций и полномочий, а значит, от Союзного договора. Тогда будет минимум союзных законов, которые помогут решать проблемы Союза в целом.

Чтобы местные органы власти были заинтересованы в сотрудничестве с предпринимателями, в их казну должны поступать соответствующие налоги. Мы не собираемся вводить новые поборы. Но если не решим этих проблем, если улучшение вашей деятельности, ее расширение

не будут автоматически означать пополнение местной казны, то предприятия будут по-прежнему закрываться. На Западе, например, с каждой добытой тонны нефти идут отчисления в местный бюджет. Мы считаем, что в успешной работе предприятий должны быть заинтересованы местные органы власти, население регионов. Над такими законами и идет работа. Она связана с формированием бюджета.

В наиболее сложной ситуации оказались сегодня народное образование, здравоохранение и культура. В ближайшее время Российское правительство намерено выпустить ряд законодательных актов, по которым будет выгодной для предприятий поддержка школ, больниц, очагов культуры. Западная экономическая модель позволяет на этом даже зарабатывать: внесенные в одну из этих трех сфер финансовые средства не только не облагаются налогом, но еще и позволяют поднять уровень прибыли. Сейчас повысились цены на содержание детей в детских садах, других дошкольных учреждениях. Предприятия дотируют содержание «своих» ребятишек, а вот врачи и учителя оказываются в тяжелых условиях. Надо както находить возможность дотации хотя бы в районе, где функционирует ваше предприятие. А далее мы в законе будем предусматривать положение о выгодности содержания детей, родители которых работают в этих трех сферах.

В агрокомплексе тоже идут сложные процессы. Часто утверждают, что авторы российской земельной реформы хотят разрушить структуру не только сельского хозяйства, но и всю государственную. С этим никак нельзя согласиться. Тот, кто читал наши законы, должен был увидеть, что мы за многоукладность в сельском хозяйстве. Никому ничего не навязывается, просто дается юридическое и законодательное право самому крестьянину выбирать ту или иную форму хозяйствования — колхозы, совхозы, аренду, частную собственность. Сегодня в России 75% сельскохозяйственной продукции и продуктов питания производится в колхозах и совхозах Российской Федерации, 15% — завозится из союзных республик и примерно 10% закупается за рубежом. Допустим, мы ставим задачу не ввозить из-за рубежа. Если новые формы хозяйствования помогут к нашим 75% добавить 10% — это уже хорошо. А если больше, тогда будет полная гармония.

Итак, мы поддерживаем все формы собственности. В нашем бюджете на этот год выделено всего 66 млрд руб. на аграрный сектор, в том числе 1 млрд руб. — в поддержку фермерских хозяйств. Это менее полутора процентов наших вкладов. Упрекать правительство РСФСР в том, что оно ставит задачу подрубить под корень основных кормильцев, я думаю, безосновательно.

Что касается наших подходов к внешнеэкономической деятельности, здесь мы будем добиваться, чтобы по крайней мере в 1992 г. порядок был следующий. Производитель поставляет продукцию на экспорт. На его счет поступают соот-

ветствующие валютные средства, а далее законы должны действовать так же, как внутри страны: определенные проценты в виде налогов в местный и республиканский бюджеты, а все остальное — на поддержание своей производственной деятельности.

Призывы освободиться от зависимости от Запада сегодня лишены смысла. Мы многие годы тщетно ставили задачу делать все самим, высшего качества и в необходимом количестве. В том числе и в машиностроении. Это невозможно, это — утопия. Я — сторонник интеграции и намерен проводить эту политику в составе правительства. Судите сами: даже оборонщики не смогли сделать хороший легкий автомобиль, потому что это не их специальность (я имею в виду ижевский «Москвич»). Уверен, что надо идти по пути разделения труда, и международного в том числе, специализации. Это возможно если, конечно, перестать готовиться к войне и на каждом шагу бояться, как бы нас не «подсекли».

Мы не будем конкурентоспособными до тех пор, пока у нас под боком не появится конкурент более ловкий, более сильный и добившийся больших результатов. Поэтому я сторонник того, чтобы уже сегодня западные партнеры ввозили свою продукцию на наш внутренний рынок. Конечно, мы не можем допустить, чтобы это задушило наше собственное производство. Но я думаю, нам это не страшно в течение ближайших двух-трех лет. У нас такой колоссальный дефицит, что на нашем рынке найдется место и западному предпринимателю, и нашему. Здесь может быть только разница в ценах. Но и это не страшно, потому что у нас пока валютный рынок не действует. Я считаю, что эффект принесет не покупка предприятий, тем более под ключ, а открытие экономических границ, приглашение западных партнеров со своей продукцией, но на условиях, предусматривающих защиту наших предприятий. Появится угроза отечественному машиностроению — можно ввести ограничения.

Наши предприятия не могут обеспечить нормальный технологический цикл, не приобретая те или иные виды сырья и товаров. Можно говорить о дополнительных программах расширения наших мощностей, но когда нет собственных средств, чтобы закупить технологию, пряжу или красители, это явно ненормально. Зачем спрашивать на это позволение в центре — предприниматели должны не только зарабатывать средства, но иметь возможность распоряжаться ими. Надо последовательно к этому продвигаться, чтобы к 1992 г. позиция предприятий в этом вопросе утвердилась.

И наконец, о базовых отраслях, особенно таких, как нефтяная, угольная, газовая и т. д. Здесь нам вообще не обойтись без крупных вливаний западного капитала. Желательно, чтобы представители тяжелой и сверхтяжелой индустрии приглашали партнеров — известных, надежных, проверенных, но действовали бы вместе с региональными органами власти, например Тюмен-

ской области, Коми АССР и др. Задачи углубленной переработки, получения конечного продукта должны стоять во главе угла, но в то же время должны решаться и социальные вопросы.

Мы знаем, что наши предприниматели готовы идти таким путем. Источник компенсации — это дополнительная выработка на существующих мощностях или более глубокая переработка. Здесь предприниматели должны быть свободны в своих решениях, но тем не менее — взаимодействовать с территориями, поскольку по новым законам последние являются обладателями природных ресурсов. Особенно нуждаются в западной поддержке северные регионы. Вряд ли стоит краснеть от того, что мы обращаемся за такой поддержкой, ибо не в состоянии решать эти вопросы самостоятельно.

Каждый должен понимать, что только создание необходимых условий для того, чтобы предприятие развивалось, чтобы увеличилось производство продукции, чтобы не шла речь о том, где найти средства для дотаций — основа основ развития. Нужно защищать тех, кто производит продукцию, создает материальные блага, формирует национальный доход. Ведя разговор о социальной защите, мы забываем подчас надежно защитить тех, кто является основной движущей силой общества. Поэтому обещаю от имени Российского правительства, что все правовые, организационные и другие действия будут направлены на то, чтобы создавать руководителям более выгодные, чем сегодня, условия, защищать их от каких-то крупных ошибок. Правительство не возражало бы против создания группы представителей научно-промышленного комплекса при Совете Министров России, которая помогла бы нам принимать взвешенные правильные решения и нарабатывать более объективные законы, обеспечивающие развитие нашей экономики.

ОТ РЕДАКЦИИ. Подробное изложение экономической программы Российского правительства можно найти в тексте выступления И. С. Силаева на третьем внеочередном съезде народных депутатов РСФСР.

Материал подготовила к печати
кор. ЭКО Л. ЩЕРБАКОВА

* *

К САМОУБИЙСТВУ ПОДГОТОВИЛИСЬ НЕПЛОХО...

Наконец-то почти после шести лет разговоров и выяснения отношений между политическими лидерами и парламентами мы переходим к рыночным отношениям.

А что мы, собственно, знаем о рынке? Готовы ли к нему? Перечислим вопросы «на засыпку». Что такое бизнес? Кто такие менеджеры? Как их готовят? Что это за рынки — труда, финансов, информации? Их особенности? Условия, необходимые для их создания? В чем разница между базаром и рынком? Что такое фондовая биржа, рынок акций, ноу-хау? И множество других вопросов, от ответов на которые зависит успех перехода на рыночные отношения. Для нас эта информация пока на уровне высшей математики, до азов которой мы еще только пытаемся добраться.

Далее — о нашей заинтересованности в рыночных отношениях.

Многолетние попытки связать уровень оплаты труда с его результатами назвать удовлетворительными трудно. Что представляет собой наша система оплаты труда? Как платят, так и работаем! С другой стороны — как работаем, так и получаем... И выхода из этого «прекрасно сделанного круга» нет.

Мы не имеем понятия об ответственности за результаты деятельности. Мы воспитаны так — план любой ценой! А там... моя хата с краю. Штурмовщина на предприятиях, потери на уборке урожая (вплоть до запахивания выращенного) и др. Но ведь в условиях рынка надо работать не на план, а на конечный результат. Продукцию нужно не только хорошо сделать, но и хорошо продать. Только во имя этого и существует производство.

И последнее наше «качество» — безнаказанность. Здесь имеются в виду не выговоры по партийной линии, а экономические санкции за неправильно принятые решения. Любой капиталист, принимая решения, всегда рискует «вылететь в трубу», прогореть. А у нас? Решения принимают одни (часто совершенно неизвестные нам люди), а за плохие результаты в ответе мы — весь советский народ.

Вот теперь время и спросить — кому же нужна рыночная экономика?

Сегодня владеть частной собственностью и пытаться честно работать нельзя. Это нам показал опыт кооператоров. А иные законодательно описанные условия пока не созданы. Так кто же захочет рисковать результатами своей деятельности в таких неподготовленных рыночных отношениях? Мы пока никак не можем разобраться в наших «кровных» проблемах — приватизации, разгосударствлении производства и введении частной собственности. О каком переходе на рыночные отношения идет разговор в этих условиях?

Нет уж, увольте... Этому всему нас не учили, да и сегодня не учат.

Оттого мы и оказались в очень опасной зоне. Перестройка не подготовлена. Нет самого главного — пакета «правил игры», законодательных актов, которые гарантировали бы «отчаянным головам» возможность смело и на вполне законных основаниях вступить в рыночные отношения.

Так на что же мы рассчитываем? Опять на чудо?

Г. В. РЫБАКОВ,
Одесса

ОТ РЕДАКЦИИ. В письме ставятся серьезные вопросы перехода к ры-

ночным отношениям. Вероятно, он будет сопровождаться не только описанными «препятствиями». Поэтому просим читателей принять участие в обсуждении, подсказать возможные пути перехода к рынку.

РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ СОБСТВЕННОСТИ: ПОСЕКТОРНЫЙ ПОДХОД

В пылу жарких споров о формах собственности как-то позабылась первоначальная цель перестройки — повернуть экономику к потребностям людей. Между тем эта цель могла бы стать «печкой», от которой можно «танцевать», определяя соотношение различных форм собственности.

Экономика как система, призванная удовлетворять разнообразные потребности людей, включает три сектора, требующие различного подхода при распространении на них рыночных отношений, следовательно, нуждаются в соответствующих формах собственности.

К первому сектору относятся добывающая промышленность, сельское и лесное хозяйство, энергетика, дорожно-транспортная сеть, образующие природохозяйственный базис экономики. Второй сектор — обрабатывающие отрасли, машиностроение, строительство, производящие средства производства для себя и двух других секторов. Третий включает то, что прямо работает на человека, — сельскохозяйственные предприятия, производящие продукты питания, торговля, жилищно-коммунальное хозяйство, сфера услуг. Именно третий сектор непосредственно реализует цель всей экономики, на него должны работать два других сектора.

В первом секторе следует сохранить государственную собственность (с возможностью передачи ее в аренду), оставить министерства и ведомства. В природохозяйственных отраслях монополизм необходим — ведь речь идет о ресурсном секторе. Такие его проявления, как повышение цен без увеличения объема производства, здесь могут отражать интересы населения и будущих поколений. Тем более, что объем конечной продукции здесь можно увеличивать без наращивания производства в ресурсопроизводящих отраслях — за счет экономии сырья и энергии, их рационального использования, вовлечения в оборот вторичных ресурсов. Монополизм здесь имел бы положительное экологическое значение. Словом, отношения собственности и место данного сектора в системе рыночных отношений должны определяться его функцией: обеспечивать народное хозяйство сырьем и энергией без ущерба для природной среды.

Государство остается собственником средств производства и производимой продукции. Его хозяйственные органы будут определять объемы производства, цены и тарифы и т. д. Предприятия данного сектора, получив возможность при согласовании с министерствами и с учетом возможностей рынка устанавливать монопольно высокие цены, имели

бы и соответствующие доходы, позволяющие решать социальные проблемы, взрывоопасные не только в угольной промышленности. Благодаря возможности перераспределения доходов внутри него через госбюджет к лучшему изменится положение республик, производящих сырье.

Больший простор рыночные отношения получат во втором секторе. Здесь предприятия освобождаются от прямой опеки государства, оставаясь все же в достаточно жесткой зависимости от него. Государственные предприятия первого сектора будут основными поставщиками необходимой второму сектору продукции и услуг и покупателями его продукции и смогут оказывать влияние на цены.

В ориентированной на человека экономике сравнительно свободно рыночные отношения стали бы действовать не в третьем, как это следует из официальных и неофициальных программ, а именно во втором секторе. Причем разгула стихии не произойдет, ибо он «зажат» другими секторами, находящимися под жестким контролем государства.

Предприятия второго сектора подвергнутся разгосударствлению и демонополизации, в них разовьются разные формы собственности через передачу в руки трудовых коллективов, кооперативов, сдачу в аренду, продажу частным лицам и компаниям. Этот сектор имеет «задел» для перехода к рынку в виде огромных запасов так называемых неликвидов, которые, по официальным данным, составляют 500 млрд, а по неофициальным — 1,5 трлн руб., а также сотен миллиардов рублей, замороженных в незавершенном строительстве.

Третий сектор должен не только работать на людей, но и зависеть от них не только через рубль потребителя на рынке. Представляется необходимой передача предприятий группы Б общественного производства, торговли, жилищно-коммунальной и социальной сферы, непосредственно работающих на потребителя, в муниципальную (или коммунальную) собственность либо в частные руки, но под жестким правовым, налоговым и кредитно-финансовым контролем местных органов власти. В этом случае потребители на правах избирателей могли бы оказывать воздействие на предприятия сектора путем голосования, запросов депутатам и их отзыва, вотумов доверия, референдумов и т. д.

Предприятия третьего сектора вступают в рыночные отношения в основном с предприятиями второго сектора.

Все три сектора объединит общий рынок. Самое главное в предлагаемом подходе — то, что все формы собственности «работают» на рядового потребителя. Причем эта защищенность зависела бы и от самого потребителя как избирателя, способного воздействовать на центральные и местные органы власти. Демократизация политической жизни здесь оказалась бы тесно связанной с экономической реформой, а не наоборот, как это, к сожалению, имеет место сейчас.

В. В. СЕДОВ,
Свердловск

ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЯ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Повышение цен на хлеб и другие изделия из муки без предварительной ломки нашей феодально-крепостнической системы приведет к дальнейшему углублению всеобщего кризиса — это, по-моему, ни у кого не вызывает сомнений. Разве что у чиновников, которые все еще полагают, что это обогатит казну. А мы-то уже знаем, что у нас повышение цен никогда к изобилию не приводило. При государственной монополии все деньги, взятые из кармана населения, не пойдут ни на увеличение производства зерна, ни на сокращение потерь при перевозке и переработке, ни на укрепление базы сельского хозяйства, ни на улучшение качества хлеба. Все это уже было, было, было... И народ все терпел... Поэтому повышение цен может привести к непредсказуемым социальным последствиям. Предлагаю:

* Немедленно создать Министерство экономики вместо Минфина, Госкомстата, Госплана, Госкомцен, Госкомтруда и т.д., кроме Госбанка, который должен стать коммерческим, с особым статусом. Это министерство под руководством Экономического совета Верховного Совета СССР проведет экономическую реформу. Оно соберет лучших экономистов страны и зарубежных, будет курировать усилия всех НИИ по экономике, направлять не только внутреннюю экономическую жизнь, но и внешнюю торговлю. Хочу обратить внимание на две его функции.

Первое — разработать методику определения уровня жизни и доходов.

Второе — вместо ликвидированного народного контроля и прочих контролирующих инспекций создать единую государственную экономическую инспекцию, включающую и налоговую службу. Она будет пресекать все экономические преступления.

* Организовав Министерство экономики и разработав меры социальной защиты населения, можно создавать свободный хлебный рынок. Главное — дать свободу хлеборобу, продать или передать в аренду или частную собственность не только землю и ресурсы колхозов и совхозов, но и перерабатывающие предприятия. Создать независимый коммерческий хлебный банк.

В процессе внедрения хлебного рынка цены на продукцию будут меняться, поэтому система компенсации населению тоже должна быть оперативной и гибкой. На первом этапе можно установить верхний предел цен. Экономическая инспекция будет следить, чтобы не создавалась монополия.

Параллельно с хлебным рынком будет расширяться рыночная номенклатура. Переход к рыночным отношениям, по-моему, возможен по отраслям, но лучше всего начать с продовольственной сферы. И опыт есть: на овощи и фрукты уже давно договорные цены. Правда, это еще не свободный рынок, он должен охватывать всю глубину экономической цепочки. Следом за продовольствием рынок распространится на сферу услуг и ширпотреб.

И. Г. МАХЛИН, Новосибирск



МЫ ВСЕ ОХОТНО ВЕРИМ (ХОТЯ БЫ В ГЛУБИНЕ ДУШИ), ЧТО С ПРОИЗВОДСТВОМ ВСЕ БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ БЛАГОПОЛУЧНО И «РАЗЛАДИЛАСЬ» ЛИШЬ СИСТЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ, А НА ПРИЛАВКАХ НИЧЕГО НЕТ, ПОТОМУ ЧТО ВСЕ ЭТО ГДЕ-ТО ОСЕДАЕТ, КТО-ТО ПРЯЧЕТ ТОВАРЫ, САБОТИРУЕТ И Т. Д. ВИДИМО, ПОИСК ЗАГОВОРА (ЖИДО-МАСОНСКОГО, ВРАГОВ ПЕРЕСТРОЙКИ, МАФИИ, КОММУНИСТИЧЕСКОГО, ИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКОГО И Т. Д. И Т. П.) СТАНОВИТСЯ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ НАШЕГО ОБЩЕСТВЕННОГО СОЗНАНИЯ.

И ГОРАЗДО МЕНЬШЕ МЫ ЗАДАЕМСЯ ВОПРОСОМ: А ОСТАЛОСЬ ЛИ ЧТО ПРЯТАТЬ? ПУБЛИКУЕМАЯ СТАТЬЯ ПОДКРЕПЛЯЕТ СЕРЬЕЗНЫЕ СОМНЕНИЯ НА ЭТОТ СЧЕТ.

ДВЕНАДЦАТАЯ ПЯТИЛЕТКА:

ИТОГИ И УРОКИ

Ю. А. ПЕТРОВ,
кандидат экономических наук,
А. В. КИСЕЛЕВ,
Институт экономики и организации промышленного производства,
Новосибирск

Правительство и его оппонентов объединяет желание найти выход из кризиса без резкого сокращения народного благосостояния и нарушения социальной справедливости (т. е. без обогащения немногих и обнищания большинства). И те и другие верят, что хотя наша экономика переживает экономический кризис, есть еще резервы, которые можно задействовать. Но эта вера не основана на глубоком анализе социально-экономического развития страны. Мы снова и снова обсуждаем мероприятия руководства, так и не оценив должным образом результаты его политики за годы перестройки.

ИТОГИ ПЯТИЛЕТКИ — ЗАМЕДЛЕНИЕ РОСТА ИЛИ АБСОЛЮТНОЕ СОКРАЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА?

Отошла в прошлое очередная пятилетка, которая должна была стать переломной в развитии советской экономики — намечалось добиться коренного ускорения развития общества. А стала последней. Почему?

Кое-какие данные об итогах социально-экономического развития СССР за 1990 г. опубликовал Госкомстат СССР (Экономика и жизнь 5. 91). Они не радуют, но и не ужасают Валовый национальный доход снизился на 2%, произведенный национальный доход — на 4%. Выпуск

продукции в сопоставимых ценах сократился по промышленности в целом на 1,2%, по группе А — на 3,2%. Однако по группе Б вырос на 4,4%, по машиностроению и металлообработке — на 2%.

Из этих цифр совершенно непонятно, даже с учетом роста населения на полпроцента, откуда каждодневно терзающие нас трудности. И вроде нет оснований говорить об экономическом кризисе. Некоторый свет проливают данные о выпуске продукции в натуральном выражении. Однако они слишком отрывочны и не сведены в систему обобщающих показателей, что не позволяет сравнивать их с ценностными показателями «здоровья» экономики.

Мы имели возможность проанализировать запланированную и фактическую динамику по 214 важнейшим видам промышленной продукции в натуральном выражении. Заметим, что выборка неравномерна по отраслям: если в топливно-энергетическом комплексе она охватывает 86% валового выпуска, то в машиностроении — лишь 20%, в остальных отраслях — более половины. Чтобы элиминировать возможные искажения, сначала рассчитывались индексы по 15 отраслям промышленности (натурально-ценностные индексы роста выпуска продукции промышленности с разбивкой по группам всех 214 ее видов взвешивались по средним оптовым ценам 1987 г.). Полученные индексы затем взвешивались по удельным весам отраслей в валовой продукции промышленности 1987 г.

РЕЗУЛЬТАТЫ ВЕСЬМА ЛЮБОПЫТНЫ

Продукция промышленности в натуральном выражении сократилась в 1990 г. на 3,4%, по группе А — на 5,3%, по машиностроению и металлообработке — на 3,0% (в том числе по производственному — на 5,9%). По группе Б прирост на 0,9%.

Итак, двенадцатая пятилетка действительно стала переломной — впервые за послевоенные годы промышленное производство сокращается. Однако в 1990 г. мы наблюдаем развертывание кризиса в зрелой и очевидной форме. Истоки же его были видны гораздо раньше — в начале пятилетки, когда мы еще не слышали ни о каких сепаратистах, забастовщиках, кооператорах, экономическом саботаже, западных банкирах, замышляющих финансовые диверсии против СССР, и прочих врагах перестройки.

Стратегия ускорения воплотилась в цифровых показателях двенадцатого пятилетнего плана. Мы рассмотрим лишь динамику промышленной продукции. За 1986—1990 гг. планировалось увеличить ее выпуск в сопоставимых ценах 1982 г. на 25%, причем темпы прироста должны были постепенно увеличиваться — с 4,3% в 1986 г. до 4,9% в 1990 г. Реальная динамика оказалась совсем иной: с 4,4% в 1986 г. темпы прироста упали до —1,2% в 1990 г. В целом за пятилетку прирост составил 13,1%. По группам А и Б намечался прирост на 24,3 и 27%. Фактический же прирост — лишь на

9,7 и 23,3%. Продукция машиностроения и металлообработки должна была вырасти на 43,3%, фактический прирост — на 24,4%.

Итак, задания пятилетки по промышленности «недовыполнены» на 9,5%, в том числе по группе А — на 11,7, группе Б — на 2,9, машиностроению и металлообработке — на 13,2%. Увы, эти цифры говорят лишь о непригодности показателей роста производства в «сопоставимых» ценах для экономического анализа и разработки программ преодоления кризиса.

По 214 важнейшим видам промышленной продукции в натуральном выражении выпуск увеличился всего лишь на 3,6% за первые четыре года пятилетки, а затем на столько же сократился в 1990 г. В итоге — нулевой прирост за пять лет. По группам А и Б соответственно сокращение на 5,8% и рост на 13,1%. Выпуск машин и оборудования уменьшился на 6,1%. Построенные нами натурально-ценностные индексы не учитывают изменения качества продукции, а также структурные сдвиги в ее производстве.

Может, различие значений ценностных и натуральных индексов объясняется ростом качества продукции, не учитываемым агрегированными натуральными показателями? Но в таком случае и планировались бы невысокие темпы роста продукции в натуральном выражении. В действительности же они мало уступали темпам роста в сопоставимых ценах.

1986 год: РЫВОК

В годовом плане на 1986 г. предусматривались высокие темпы прироста продукции промышленности как в сопоставимых ценах (4,3%), так и в натуральном выражении (2,4%). По группе А предусматривался прирост соответственно на 4,1 и 2,2%, по группе Б — на 4,9 и 3,0%, машиностроению — на 6,6 и 1,9%. Нами также была отобрана группа из 83 прогрессивных видов продукции, темпы прироста которых по плану на 1986 г. должны быть более 4%. Планировалось увеличить их выпуск на 7,9%. Выбор критерия обусловлен тем, что в первом году пятилетки еще не дали о себе знать обстоятельства, не позволившие реализовать стратегию ускорения.

План был почти выполнен. Так, выпуск прогрессивных видов продукции вырос на 7,0%. По промышленности индексы выполнения плана составили в ценностном выражении 100,1 и в натуральном — 100,2%. По группе А соответственно 100,9 и 100,6%, Б — 97,8 и 99,1%, машиностроению — 100,4 и 99,6%. Столь заметное «недовыполнение» плана по группе Б имеет простую причину. Натурально-ценностные индексы рассчитывались нами в средних оптовых ценах предприятий. Индексы же выпуска продукции в оптовых ценах промышленности (включающих налог с оборота) гораздо чувствительнее к динамике производства винно-водочной продукции. А именно в 1986 г. был пик антиалкогольной кампании.

К сожалению, столь серьезное «недовыполнение» плана производ-

ства предметов потребления не получило должной оценки в ежегодном докладе председателя Госплана Н. В. Талызина на сессии Верховного Совета СССР. Более того, план на 1987 г. формировался исходя из прироста продукции в 1986 г., завышенного на 0,7 процентных пункта, что в масштабах страны было эквивалентно примерно 6 млрд руб. Темпы прироста на 1987 г. были приняты напряженные — 4,4% в сопоставимых ценах и 2,2% — «в натуре». Соответственно по группе А — 4,3 и 1,2%, Б — 4,5 и 4,8%, машиностроению — 7,3 и 2,5%. Выпуск прогрессивных видов продукции предполагалось увеличить на 5,9%. Все эти задания были провалены.

1987 год: ПРОБУКСОВКА

План по промышленности был «недовыполнен» на 0,6% в сопоставимых ценах и на 1,4% — в натуральном выражении. Еще большее расхождение по группе Б — «недовыполнение» заданий годового плана на 0,4 и 2,2%. По машиностроению соответственно — на 1,6 и 4,0%. Более того, в натуральном выражении по группе А и машиностроению наметился спад производства — на 0,3 и 1,6%. Выпуск прогрессивных видов продукции вырос всего на 2,1% — «недовыполнение» плановых заданий составило 3,7%.

Несомненно, индексы выполнения плановых заданий в ценностном выражении заметно приукрашивали положение дел. Видимо, поэтому Н.В.Талызин заявил в отчете Верховному Совету, что «экономика страны в основном развивалась в соответствии с показателями пятилетнего плана на 1987 г.». Действительно, задания пятилетки по 105 важнейшим видам продукции «в натуре» были почти выполнены (на 99,5%). Однако в предыдущем году этот показатель составил 101,3%, т.е. в 1987 г. было «проедено» некоторое опережение выполнения заданий пятилетки, достигнутое в предыдущем году.

Наметилась «социальная переориентация экономики»: выполнение заданий пятилетки «в натуре» составило по группам А и Б 98,2 и 103,2%, по машиностроению — 95,6%, в том числе производственному — 95,6%.

Несмотря на столь очевидные трудности в реализации стратегии ускорения на 1988 г. вновь были приняты напряженные задания. Прирост продукции в ценностном выражении был запланирован на 4,5% — больше, чем в предыдущие годы, хотя плановые темпы прироста выпуска «в натуре» снизились до 1,7%. Расхождение по группе А — 4,4 и 1,2%, группе Б — 4,6 и 2,4%. Еще больше разрыв в темпах по машиностроению — 7,1 и 2,8%. Несомненно, рост «сопоставимых» цен уже закладывался в плане. Выпуск прогрессивных видов продукции предполагалось увеличить лишь на 3,6% — наметилась «ревизия» приоритетов, заложенных стратегией ускорения.

1988 год: СРЫВ

Производство продукции в натуральном выражении не выросло, план года «недовыполнен» на 2,0%

(в ценностном — лишь на 0,6%). По группе А выполнение составило соответственно 98,0 и 99,0%, группе Б — 98,6 и 100,8%, машиностроению — 95,8 и 98,3%. Заметим, что продукция последнего за три года пятилетки сократилась на 1,6%. Выпуск прогрессивных видов продукции снизился на 0,9% — план «недовыполнен» на 4,4%.

Надежд выполнить пятилетний план уже не остается. Задание на 1988 г. по 105 видам продукции выполнено 96,5%, группам А и Б — 95,5 и 100,3%, машиностроению — 91,3, в том числе производственному — лишь 90,6%. Кризис нарастал. Однако в докладе нового председателя Госплана Ю. Д. Маслюкова на сессии Верховного Совета было лишь отмечено, что «прирост производства продукции группы Б выше прироста группы А», и признано отставание развития машиностроения от заданий пятилетки.

На 1989 г. были приняты, как всегда, напряженные планы без учета их срыва в прошлые годы. Правда, в докладе был приведен лишь плановый темп прироста выпуска промышленной продукции в целом. Для того чтобы оценить темпы по группам А и Б, а также по машиностроению, пришлось проделать специальные расчеты. Так, на 1989 г. было намечено опережение по темпам прироста группы Б в 2,3 раза. Зная темп прироста планового выпуска на 1989 г. по сравнению с планом на 1988 г. (4%), можно рассчитать индекс прироста относительно фактического выпуска в 1988 г. (4,6%). Отсюда получаем темпы по группам А (3,0%) и Б (7,0%). Аналогично был рассчитан плановый темп прироста продукции машиностроения (7%). Темпы прироста продукции «в натуре» планировались более скромные: вся промышленность — 0,4%, группы А и Б — 0,6% и 3,4, по машиностроению — 1,1%, прогрессивные виды продукции — 1,7%.

1989 год: «СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ ЭКОНОМИКИ»

Вторую половину пятилетки характеризует явное стремление руководства страны обеспечить выполнение заданий хотя бы по производству предметов потребления за счет сокращения выпуска средств производства. Так, выпуск продукции вырос в 1989 г. на 0,6% «в натуре» и на 1,7% — в сопоставимых ценах. По группе А соответственно на —2,1 и 0,6%, Б — на 6,2 и 4,9%, по машиностроению — на 1,6 и 3,0%. Выпуск прогрессивных видов продукции вырос на 1,1% — «недовыполнение» плана всего на 0,6%.

Резко замедлились темпы роста продукции в ценностном выражении; спад производства стал существенным не только в машиностроении, но и по всей группе А; по группе Б выполнение планов в натуральном выражении составило 102,7% — больше, чем в ценностном (98 %). Дала свои плоды конверсия. Учет продукции военно-промышленного комплекса привел бы к снижению показателей роста производства «в натуре».

В итоге по 105 важнейшим видам продукции задание пятилетки вы-

полнено лишь на 93,9%, в ценностном же выражении — на 96,1%. По группе А соответственно 90,7 и 95,4%, группе Б — 102,9 и 98,1%, машиностроению — 85,2 и 92,7%, в том числе по производственному («в натуре») — 84%.

В 1990 г. доклад Верховному Совету СССР делал уже Председатель Совета Министров Н. И.Рыжков. Однако подход к анализу достигнутого и планированию будущего мало изменился. На 1990 г. были запланированы более умеренные темпы прироста продукции — на 2,6% в ценностном выражении и на —1,2% — в натуральном. По группе А прирост соответственно на 0,8 и —2,0%, группе Б — на 7,6 и 0,3%. Машиностроительный комплекс должен был увеличить выпуск в сопоставимых ценах на 4,2%, «в натуре» — лишь на 0,4%. Выпуск прогрессивных видов продукции планировалось снизить на 0,4%.

1990 год: КРАХ

Запас прочности экономики к 1990 г. оказался исчерпанным. Впервые сократился выпуск промышленной продукции в ценностном выражении (на 1,2%). «В натуре» сокращение составило 3,4%. Еще больше спад по группе А — на 3,2 и 5,3% соответственно. Выпуск продукции группы Б вырос на 4,4 и 0,9%, по машиностроению — вырос на 2,0% в ценностном выражении и снизился на 3,0% — в натуральном. Выпуск прогрессивных видов продукции уменьшился на 3,1%. Выполнение годовых планов составило «в натуре» 97,8%, в сопоставимых ценах — 96,3%, по группе А — 96,6 и 96,0%, Б — 100,5 и 97,0%, машиностроению — 96,6 и 97,9%.

Выпуск 105 важнейших видов промышленной продукции должен был вырасти за 1986—1990 гг. на 18,6%. Действительный прирост — 2,4%. При выполнении плана по росту выпуска продукции в сопоставимых ценах на 90,5% в натуральном выражении он выполнен лишь на 86,4%. Похоже, второй цифре доверия больше: все-таки приписать лишние штуки комбайнов, тонны масла и пары обуви сложнее, чем увеличить выпуск в «сопоставимых ценах», сняв с производства один вид продукции и начав выпуск новой, практически такой же, но в полтора-два раза дороже. Если бы выполнение плана в ценностном выражении соответствовало выполнению «в натуре», то прирост промышленного производства составил бы лишь 8% вместо 17,5%.

Динамика всей промышленной продукции усредняет развитие различных отраслей, нивелирует итоги по группам А и Б. Так, по плану прирост продукции группы А в сопоставимых ценах должен был составить 124,3% и 17% — в натуральном выражении по выборке из 105 ее видов. Как видим, цифры практически те же, что и по промышленности в целом. Итог же — 9,7 и —3,8% соответственно.

Даже столь резкое свертывание выпуска средств производства и начавшаяся конверсия не позволили выполнить плановые задания по группе Б. Вместо роста на 27% —

лишь 23,3 (в сопоставимых ценах) и рост на 20,5% в натуральном выражении вместо 22,9. Заметим, что основной вклад в такую весьма приемлемую динамику внес 1989 г. (8,6% прироста), когда стала давать плоды конверсия.

Наиболее сильное расхождение индексов роста продукции в ценностном и натуральном выражении наблюдается в машиностроении и металлообработке. В сопоставимых ценах план (рост на 43,2%) «недовыполнен» на 13,1%. По 45 важнейшим видам гражданского машиностроения произошло сокращение на 3,2% («недовыполнение» на 20,5%). Еще плачевнее динамика производственного машиностроения — сокращение на 9,2% при запланированном приросте на 21,3% («недовыполнение» на 25,1%).

Такое положение дел в машиностроении — источнике технического прогресса — навряд ли соответствует замыслу «социальной переориентации».

Фактическое расхождение значений ценностного и натурального индексов означает, что опережающий рост выпуска более дорогих видов продукции шел гораздо быстрее, чем предусматривалось в плане.

За пятилетие по промышленности в целом индексы роста по 105 видам продукции в натуральном выражении больше, чем по выборке из 214 видов, на 2,3 пункта, по группе А — на 2,0, группе Б — на 7,4, машиностроению и металлообработке — на 2,9, в том числе по производственному — на 2,5. Это вполне естественно — в пятилетнем плане в первую очередь отслеживалась динамика наиболее дефицитных видов продукции, производство которых быстро росло. Поэтому фактически по 105 видам продукции общие темпы роста выпуска существенно выше, чем по промышленности в целом (в натуральном выражении). И тем не менее они показывают серьезный структурный кризис в промышленности.

Причины его разнообразны: изношенность производственного аппарата, ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры, участившиеся производственные катастрофы, снижение стимулов к труду из-за обострения товарного голода на рынке потребительских товаров, удар по госбюджету антиалкогольной кампанией, авария на Чернобыльской АЭС, землетрясение в Армении. Полагаем, что главной причиной было стремление добиться одновременно слишком многих целей — и НТП ускорить, и благосостояние увеличить, и общественные фонды потребления опережающими темпами наращивать, и эффективность экономики повысить, и даже с пьянством покончить. Не получилось, да и не могло получиться. Дала о себе знать и порочность системы государственного планирования, в которой итоги выполнения плана оцениваются по показателям с более благополучной динамикой. А неудача в отчетном году означает, что надо форсировать расходы госбюджета в следующем, невзирая на растущие дефицит и инфляцию. Пришло время расплачиваться и извлекать уроки.


ЗАРПЛАТА

ЗАРПЛАТА ИЛИ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ФОНДЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ?

В. Е. ШЕЛУПИН,
Д. Ю. ПРОКОФЬЕВ,
кандидаты экономических наук,
Москва

Основные статьи доходов населения — зарплата и выплаты из общественных фондов потребления (ОФП). В ближайшее время можно прогнозировать повышение доходов от личного подсобного хозяйства, а также от собственности, включая частную. Однако два последних источника незначительны. Думается, такое положение сохранится и при переходе к рынку.

Общественные фонды потребления в той или иной форме существуют практически во всех странах. Важно проанализировать их соотношение с заработной платой.

Динамика зарплаты в народном хозяйстве представлена в табл. 1. Если с 1980 по 1985 г. она выросла на 16%, то за 1985—1990 гг. — уже на 49%. С учетом общественных фондов потребления доходы населения выросли соответственно на 19 и 47%, а прирост налогов составил 8 и 32%. За вычетом налогов темпы прироста доходов населения еще больше — 25 и 55%. Более высокий их прирост обусловлен снижением косвенных налогов с населения: с 1981 по 1986 г. они упали на 12% . Источником косвенных налогов является налог с оборота по товарам народного потребления. Из-за снижения поступлений по данной статье государственный бюджет недополучил за 5 лет 20,2 млрд руб., что внесло свою долю в рост инфляции.

За последние 10 лет доля зарплаты в ВНП составляла 39—41%, доходов населения — 58—60%, что соответствует доле доходов в ВНП США (60%). Но это видимое благополучие. Если из доходов населения вычесть общественные фонды потребления и налоги, то остаток составит только 20% в ВНП для 1989 г., а для 1990 г., когда наблюдался значительный не обеспеченный товарами рост доходов, — 27%, что существенно ниже общемировых пропорций. Отношение налогов с населения (прямых и косвенных) к заработной плате составляет около 50%.

Таблица 1

Показатель	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Зарплата, руб							
рабочих и служащих	228,0	268,8	278,4	289,2	309,6	333,0	387,0
колхозников	26,6	27,4	29,1	29,7	30,9	33,5	54,5
Выплаты и льготы из ОФП, руб.	117,0	147,0	155,0	162,8	175,4	187,0	210,0
Доходы населения, руб.	371,6	443,2	462,5	481,1	515,9	553,5	652,5
Налоги с населения, руб.	132,8	153,1	147,5	153,4	165,0	181,5	202,4
В том числе:							
гос. налоги с населения	24,5	30,0	29,5	30,9	33,9	37,5	41,3
средства соцстраха	14,2	25,4	26,5	28,1	30,1	33,1	40,0
косвенные налоги	94,1	97,7	91,5	94,4	101,0	111,1	121,1
% налога в доходе	35,7	34,5	31,9	31,9	32,0	32,8	32,3
% налога в зарплате	52,2	51,7	48,0	48,1	48,5	49,6	45,7
Доля дохода в ВНП, %	60,0	57,3	57,9	58,3	59,0	59,9	69,1
Доля фонда зарплаты в ВНП, %	41,1	38,1	38,5	38,7	38,9	39,7	48,9

Таким образом, доля доходов в ВНП не показательна, так как внутри последнего происходит перераспределение средств.

На функционирование ОФП в нашей стране наложила отпечаток административно-командная система. Постулат о создании социально однородного общества, сверхцентрализация экономической и политической власти, в том числе системы общественного распределения, предопределили место и функции ОФП в социально-экономическом устройстве общества. Результатом стали непомерные социальные притязания и иждивенчество, непонимание отдельными социальными группами экономической роли государства, инерционность, неспособность реагировать на индивидуальные предпочтения граждан; низкое качество предоставляемых через ОФП благ и услуг, отсутствие контроля со стороны потребителя.

Рынок приведет к формированию новых социально-политических групп, росту дифференциации населения по доходам и положению в обществе. Действующий порядок использования ОФП не соответствует целям социального

развития. В частности, не соблюдается принцип равного доступа к услугам и льготам, предоставляемым за счет ОФП (малообеспеченные семьи со среднедушевым доходом ниже 50 руб. в месяц получают их в 2,6 раза меньше, чем семьи с доходом более 150 руб. на человека).

Общественные фонды потребления исчерпали свою стимулирующую роль в перераспределении доходов населения. Расходы на просвещение, здравоохранение, социальное обеспечение, содержание жилья потеряли свою социальную направленность. Вместе с тем, переход к рыночным отношениям требует переориентации ОФП на защиту малоимущих слоев. Как сделать это, не нарушив социальную справедливость?

Одним из вариантов могло бы быть увеличение заработной платы за счет соответствующей доли ОФП. Общественные фонды будут направляться социально слабо защищенным гражданам. Однако при этом государство должно создать условия для реализации их возможностей. Только тогда можно ликвидировать «всеобщую уравниловку», когда социальная политика не ориентирована на интересы конкретных социальных групп.

Данный вариант может быть реализован следующим образом. Выплаты и льготы, получаемые работающими из общественных фондов потребления (1217 руб. в 1989 г.), направляются на увеличение заработной платы, но для этой группы населения вводится платность просвещения, здравоохранения, содержания жилищного фонда и т. д. Для групп населения, которые будут пользоваться ОФП (нетрудоспособные, а также граждане, чьи доходы ниже прожиточного минимума), сохраняется действующий порядок выплат и льгот за счет ОФП, усиливается его адресность.

Сохраняются народнохозяйственные пропорции по доле доходов в ВНП на уровне 60%. Надо учесть, что в условиях неудовлетворенного спроса дополнительные средства могут быть использованы гражданами, например, не на оплату образования, а на покупку предметов длительного пользования. Поэтому возможны и компромиссные варианты, когда в сферу платных переходит лишь часть услуг, финансируемых ранее за счет ОФП. В этом случае доля средств, подлежащих перераспределению, соответственно сокращается.

В табл. 2 представлены расходы на социально-культурные мероприятия, здравоохранение, просвещение и затраты на эти цели из ОФП. Часть из них включается в зарплату трудоспособного населения. Так, расходы госбюджета на просвещение в 1989 г. составили 60,0 млрд руб. Из ОФП на эти же цели тратится 47,2 млрд руб. Если в качестве прожиточного минимума взять 100 руб., то среднедушевой доход выше этой суммы будут иметь 104,8 млн трудоспособных граждан, или 63,9% населения. Эта группа населения способна самостоятельно реализовать потребности в услугах просвещения, необходимо только увеличить их доходы из средств ОФП, расходуемых на эту сферу (включая расходы на образование детей из семей со среднедушевым доходом более 100 руб. в месяц). Не будет ли это перекладыванием денег из одного кармана в другой? Расчеты показывают, что перераспределение суммы, причитающейся данной группе, из ОФП в зарплату (30,2 млрд руб. или 24,0 руб. в месяц) позволяет

Таблица 2

Показатель	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Расходы на социально-культурные мероприятия и науку, млрд руб.	124,4	157,9	166,7	178,1	196,1	213,0
Доля в ВНП, %	20,1	20,3	20,9	21,6	22,4	23,0
Расходы на просвещение, млрд руб.	37,5	45,7	47,9	50,8	56,6	60,0
Доля в ВНП, %	6,1	5,9	6,0	6,2	6,5	6,0
Расходы на здравоохранение и физкультуру, млрд руб.	19,0	22,5	23,5	25,3	28,9	31,0
Доля в ВНП, %	3,1	2,9	2,9	3,1	3,3	3,0
Расходы на соцобеспечение и соцстрах, млрд руб.	45,6	61,1	69,8	69,2	73,6	78,0
Доля в ВНП, %	7,3	7,9	8,2	8,4	8,4	8,0
Доля ОФП в ВНП, %	18,9	18,9	19,4	19,7	20,0	20,0
В том числе:						
просвещение, млрд руб.	31,6	37,9	39,4	41,0	44,4	47,0
% в ВНП	5,1	4,9	4,9	5,0	5,1	5,0
здравоохранение и физкультура, млрд руб.	17,2	20,2	20,9	22,2	25,5	27,0
% в ВНП	2,8	2,6	2,6	2,7	2,9	3,0
соцобеспечение и соцстрах, млрд руб.	45,6	61,1	65,8	69,2	73,6	78,0
% в ВНП	7,3	7,9	8,2	8,4	8,4	8,0

увеличить расходы по статье «просвещение» на душу населения с 209 до 233 руб. в год.

Таким образом, за счет перераспределения статьи ОФП «просвещение» зарплата вырастет до 396,7 млрд руб. (366,5 + 30,2), но народнохозяйственные пропорции (60% от ВНП) останутся теми же. По тому же принципу возможен перерасчет и других статей расходов для трудоспособного населения. Необходимо также учесть, что 12,8% населения имеют среднедушевые доходы свыше 300 руб. в месяц и могли бы взять на себя все затраты на воспитание ребенка. Так в принципе и происходит: многие родители нанимают репетиторов, дети посещают хозрасчетные детские поликлиники, с ними занимаются в различных хозрасчетных группах и т. п.

Что дает такое перераспределение? Общественные фонды потребления обретут свое предназначение — защита малообеспеченных, предоставление им равных стартовых возможностей. Трудоспособные будут иметь более широкие возможности реализации своих потребностей. Например, обучать детей в государственной или частной школе. Государство избавляется от жесткой регламентации жизнедеятельности человека, позволяя ему делать выбор исходя из своих возможностей и потребностей. Усилится мотивация к труду, будет нанесен удар по социальному иждивенчеству. Кроме этого на величину прибавки к заработной плате будут начисляться прямые государственные налоги (так, по статье «просвещение» их величина составляет 2,5 млрд руб.).

При реализации данной модели необходимо рассмотреть вопрос перехода от остаточного к нормативному принципу распределения средств на просвещение, здравоохранение, культуру (в зависимости от возможностей общества). Реформа ОФП будет производиться в условиях резкого дефицита бюджета, следовательно, в переходный период государство должно сконцентрировать средства ОФП лишь по основным направлениям. Это обусловлено еще и тем, что возможная инфляция потребует механизма сохранения натурального содержания бесплатных и льготных услуг при росте их стоимости.

Предлагаемые формы помощи малообеспеченным из общественных фондов нуждаются в эффективной системе учета доходов. К сожалению, налоговые инспекции находятся лишь на стадии становления. Параллельно с этим

необходимо резко улучшить материально-техническую базу отраслей социального обслуживания, начать перевод на частичное самофинансирование сфер здравоохранения, физической культуры, жилищно-коммунального хозяйства, дошкольного воспитания.

При развитом рынке подавляющая часть работников должна получать трудовые доходы, позволяющие им самостоятельно удовлетворять основные потребности. Поэтому уже в период перехода к рынку необходимо ориентироваться на преимущественный рост средств, получаемых от распределения по труду, а не из общественных фондов потребления.

* *

ОТКРЫТЫЕ ПРУЖИНЫ НЕРАВЕНСТВА

Прочла статью В. Голоденко и Е. Страховой «Работающие женщины — не второй сорт». В ней говорится о каком-то «скрытом механизме, сдерживающем трудовую активность женщины». Нет, этот механизм не скрытый, а открытый, и правильное ему название — неравенство.

Я проработала в системе МПС 30 лет осмотрщиком и нормировщиком, работала экономистом, технологом. Внизу, на производстве, мы, женщины, видим, как устанавливают оклады и тарифы «сильному» полу. На некоторых видах работ они одинаковые. Но бригадирам, мастерам, начальникам цехов оклады «назначаются» по полу: мужчине — больше, женщине — меньше. И не из-за «естественного неравенства полов», а потому, что считается: мужчине надо больше — он «кормит» семью, а женщине — меньше.

Нет! Женщина на производстве сделает работы больше и чище, чем мужчина. Ведь какие мужчины сейчас работают в цехах — алкоголики и лодыри!

На железной дороге преобладает ручной труд; основной НТП — молоток, бородок, кувалда; почти все катаем-возим на ручных тележках. И вот чтобы мужчине-полуалкоголику что-то заплатить, нормировщики, экономисты и начальники придумывают должности (почти по ЕТКС!):

* водитель тракторного погрузчика (а на самом деле — это возчик с ручной тележкой);

* слесарь по ремонту подвижного состава, прикрепленный к крану (по ЕТКС это стропальщик), т. е. рабочий, который с помощью захватов ходит из одного конца цеха к другому и «перевозит» тяжелые детали.

Женщин же под таким «кодовым» названием, как «прикрепленный к крану», нет, их называют «крановщик (машинист крана)». Она с пола уп-

равляет краном и так же «перевозит» колесные пары тележек. И получает не на 40, а на 140—170 руб. меньше, чем тот стропальщик!

Уравниловка закабалила женщину. Стоит такая у сверлильного станка по 8 часов в день, руки у нее болят от поднятия тяжестей, и нет ни льгот, ни чего другого. Да и откуда им взяться, если исследователи-ученые твердят до сих пор: «...Надо выработать другие критерии...», «требуется четкая постановка...», «различия в труде являются естественными...» И нет надежды, что что-то изменится — «вверху» сидят женщины не из рабочих, а если и есть такие, то они и двух слов связать не могут, не знают они положения дел ни в стране, ни даже в своей отрасли.

Все наши законы и льготы расплывчаты, половинчаты. А женщине надо бы, на мой взгляд:

1. Не работать один день в неделю, но получать за него оплату из ФЗП в размере 100%, так как не все предприятия высокорентабельны и имеют фонды материального поощрения (у нас, например, из ФМП не платят рабочим с 1 квартала 1990 г., поскольку по Эстонии уменьшились перевозки, а штат управлений, отделений МПС разбух донельзя).

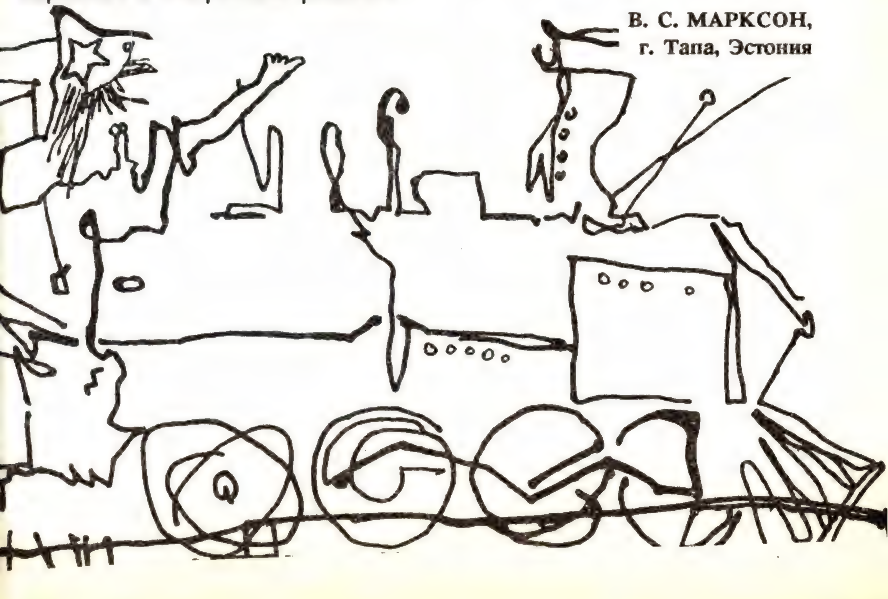
2. На станочных работах, крановщикам, электросварщикам, дефектоскопистам и по другим профессиям, где работают женщины, удлинить отпуска на 5—6 дней в год.

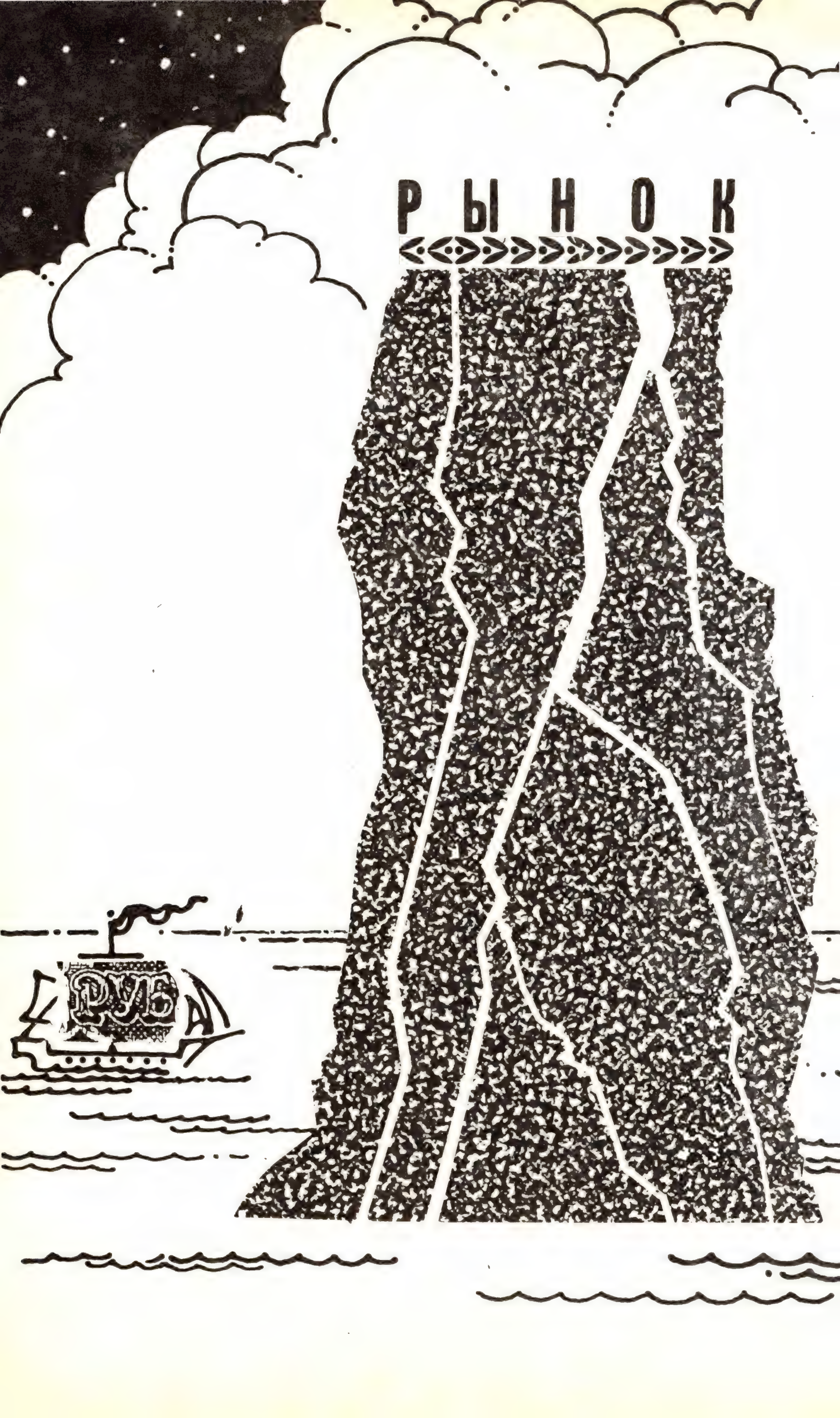
3. Дать женщинам возможность не работать и не ждать пенсии в 55 лет, не требовать обязательной выработки пенсионного стажа. Ведь изнурительный женский труд и малая зарплата привели к тому, что появилось много женщин-пьяниц, дети у них по тюрьмам и т. д.

4. Новые методы хозяйствования (на железной дороге это называется «белорусский эксперимент») не дали ничего положительного ни женщинам, ни мужчинам — очередная болтология.

Во всем, я считаю, виновата наша некомпетентность, т. е. вверху не знают, что делают внизу. А поскольку руководят вслепую — отсюда шараханья и «нетрезвые» решения.

В. С. МАРКСОН,
г. Тапа, Эстония




РЫНОК
РУБ

НА ПУТИ К РЫНКУ БЕЗ ТОВАРОВ

М. П. ТАНАНЫКИН,
главный экономист Волгоградского ликеро-водочного завода

Все известные программы организации рынка различаются главным образом особенностями ценообразования и способами приватизации, а подчас и диаметрально противоположными представлениями о роли центральных органов власти в управлении страной. А стабилизация денежного обращения при всем многообразии методов ее осуществления трактуется как самое главное условие перехода к рынку.

Казалось бы, достаточно верно угадать необходимые масштабы приватизации, рационально поделить власть и ввести параллельно с рублем какую-либо конвертируемую внутри страны денежную единицу, как начнется формирование рыночных отношений.

Позволю себе высказать на первый взгляд абсурдное мнение о том, что к рынку переходить не надо.

Ведь что такое рынок? Это совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которых реализуются товары и окончательно признается общественный характер заключенного в них труда (см.: Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 3. Под ред. А. М. Румянцева. М., 1979. С. 524.)

В четвертом томе энциклопедии можно встретить утверждения о том, что общая черта товарного производства при любом общественном строе — существование рынка, то есть особой сферы, в которой происходят обмен товаров, столкновение и согласование интересов их производителей и потребителей (с.145). Поэтому вместо обсуждения перехода к рынку, который уже есть, правомерен вопрос о том, каков он и каково его качество. И если мы признаем, что основные регуляторы рыночного механизма — цена, спрос и предложение, то нужно решать проблему изменения качества уже существующего рынка с помощью названных регуляторов.

Во всех общественных системах действует закон перехода количественных изменений в качественные: в систе-

ме всегда сначала накапливаются некоторые перемены, которые в определенный момент сообщают ей новое качественное состояние. Вот и нужно накопить те количественные изменения, которые сообщат рынку новое качество.

Какие же это изменения? Рассмотрим рынок продуктов питания. Как только их не хватает, неизбежно вводятся карточки, талоны и прочие регуляторы, лимитирующие потребление. А как только продуктов становится достаточно, так немедленно следует отмена карточек и талонов. Это и есть два вида рынка: первый основан на регулировании потребления через систему лимитов, второй — через государственные цены. В первом случае товар можно приобрести, если есть деньги и право на приобретение в виде карточки или талона. Во втором случае достаточно обладать необходимыми денежными средствами. Условно первый вид рынка можно назвать лимитированным (талонным), а второй — государственным.

Отмена государственных цен полностью или частично — это тоже новое качество рынка, для возникновения которого нужно сначала накопить продукты питания, причем в несколько избыточном количестве.

Наша экономическая система во многом противоречива. Так, система лимитированного распределения, выпустив из своей сферы потребление продуктов питания в 60—70 годах, сохранилась в отношениях между предприятиями и вышестоящими организациями. Был упущен момент, когда надо было прекратить фондирование некоторых видов ресурсов и допустить свободные цены на некоторые продукты питания. Может быть, этим и объясняется ослабление стимулов к экономическому росту, приведшее экономику страны к предкризисной ситуации.

Таким образом, в основе формирования нового качества рынка — количество товаров, и добиться этого качества можно лишь стимулируя рост объемов производства. Но именно стимулирования у нас сегодня и нет, и потому мы постепенно отходим от рынка, названного выше государственным, к талонно-карточным отношениям.

Скатывание к талонам и карточкам было предопределено заранее. Сначала ввели оплату труда на предприятиях в зависимости от хозрасчетного дохода вне связи с объемом производства продукции в натуральном выражении, отменив норматив соотношения между приростами зара-

ботной платы и производительности труда. Этот норматив не самым удачным образом, но хоть как-то заставлял производителя не снижать объемы производства. Потом ограничили доходы налогообложением прироста фонда оплаты труда, поставив в сложное положение и тех, на кого это налогообложение не распространялось. Далее ввели в практику договорные цены. В результате у производителя появились все возможности решать свои проблемы за счет роста цен и пропали стимулы к достижению объемных показателей.

Что же будет дальше? Об этом можно судить, если проанализировать Закон СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» (январь 1991 г.). Его действие заставит производителя использовать все возможности для повышения цен на продукцию. А так как предельная рентабельность ограничивает стремление к сверхдоходам, то производитель старается произвести как можно меньше, сохраняя при этом монопольное положение на рынке, и реализовать продукцию по наиболее высоким ценам. Минимизируется численность работающих и максимизируется заработная плата отдельного работника.

В результате образуется не натурально-вещественное, а стоимостное наполнение рынка, когда для приобретения товаров по договорным, свободным, коммерческим ценам нужно будет иметь еще и талон. И здесь уже несущественно, как разграничена власть между центром и республиками и каковы масштабы приватизации собственности, потому что система действует независимо от чьей-либо воли. Вряд ли все это повысит жизненный уровень трудящихся или стабилизирует финансовое обращение. Скорее, пойдут прахом лучшие программы нормализации денежного оборота.

Любая рыночная концепция должна стимулировать объемы производства и рассматривать приватизацию собственности, налогообложение доходов предприятий, развитие предпринимательской деятельности, ценообразование как факторы, усиливающие эти стимулы. Однако «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике», одобренные Верховным Советом СССР 19 октября 1990 г., задачу стабилизации экономики видят прежде всего в том, чтобы привести денежную массу в соответствие с товарными ресурсами. А

утверждение, что нужно, с одной стороны, найти применение избыточной сумме денежных средств, а с другой — увеличить поступление на потребительский рынок товаров и услуг, просто тонет в потоке фраз о приватизации, предпринимательстве и т. п. Аналогична программа «500 дней»: ни в одном из своих этапов она не содержит требования увеличить прежде всего натуральные объемы производства. Дискуссии по проблемам рыночной экономики, опубликованные в «Вопросах экономики» (1.90 и 7.90), также не выдвигают рост объемов производства как необходимое условие становления рынка. И наконец, Н. И. Юрченко в статье «Проснемся хозяевами» (ЭКО 10.90) основой основ видит приватизацию собственности, а В. Д. Белкин в статье «Рыночная экономика: технология перехода» (ЭКО 11.90) стоит на позициях первенства рыночной кредитно-финансовой системы.

Необходимо перестроить систему налогообложения доходов предприятий так, чтобы повысить их заинтересованность в наращивании объемов производства и пресечь извлечение доходов за счет роста цен. Уже это поможет привести товарные объемы в соответствие имеющимся в обращении денежным ресурсам. Параллельно следует совершенствовать систему денежного обращения, дабы привести его в соответствие имеющимся и возрастающим товарным ресурсам. Несомненно, нужна и приватизация. Но сегодня допустить ее следует только там, где она даст увеличение натурально-вещественных объемов на рынке. Лишь в этом случае можно рассчитывать на успех.

* *

ХОЧУ БЫТЬ ЭМАНСИПИРОВАННОЙ, НО...

Кто не знает слова «эмансипация»? Его можно определить как «свобода наизнанку». В доморощенном варианте — это изматывающая двухсменная работа изо дня в день, горячий асфальт на тяжелой лопате, подскакивающее сиденье колхозного трактора, мужской запах от продавщицы овощного лотка. Женщина настолько эмансипирована, что уже не хочет эмансипации.

По радио, со страниц газет и журналов нам вещают о необходимости равенства возможностей: равноправия женщина добилась, предстоит еще один рывок — сделать формальное право реальностью. Как? На всех работах ввести льготы для женщин (сократить нормы переноски

грузов, дифференцировать нормы труда по полу, ввести гибкий график работы и т.д.) Только вряд ли это поможет решению проблемы — потенциалы мужчины и женщины при выполнении любого дела несопоставимы. Стремиться их выровнять — значит, видеть только поверхность айсберга. Глубинная причина — в самом подходе к женщине, стратегическая цель которого — создание равных возможностей для развития полов. По сути, речь идет о сохранении неравенства полов под флагом льгот и привилегий, которые должны закреплять женщин на «мужских» работах, удерживать их в условиях, противоречащих женской природе.

Есть и иное представление о женской эмансипации. Оно исходит из самоценности женской природы. Существование и деятельность мужчины и женщины имеют разное качество, именно это обеспечивает их взаимопритягательность. Цель эмансипации — независимое развитие — может быть достигнута через всемерное обособление женского пола, так как это единственно возможный способ учесть его особенности. Надо срочно менять структуру занятости: от бесполой и стихийно сформировавшейся переходить к дифференцированной по полу и научно обоснованной.

Деятельность, соответствующая женскому полу, только начинает складываться, хотя ее зародыш существовал всегда. Это — воспитание детей и ведение домашнего хозяйства. Повторный выход женщины на историческую арену (начало ее эмансипации) — это не какое-то зло или неслыханное счастье. Таково развитие человечества, и не надо ему препятствовать.

Итак, я выдвигаю лозунг: «Женщины! Будьте похожи на женщин, в этом ваша эмансипация!»

Н. И. КУНГУРОВА,
Минск

И ЭКО ТУДА ЖЕ

В статье «О петухе, черте и менеджере» (ЭКО 8.90) справедливо высмеивается «предприимчивость» расплодившихся в неимоверном количестве алхимиков от науки управления. Однако этой статье предшествует реклама об «эффективной, отлично зарекомендовавшей себя» системе контроля исполнительской дисциплины. Если верить рекламе, то через 1—2 месяца и всего лишь за 480 руб. можно превратить разгильдяев в добросовестных служак. Хотя давно стало ясно, что контролеров у нас и так больше, чем производителей.

Очевидно, редакция ЭКО тоже «...спешит сорвать денежную пену с волны интереса к наукам об управлении...» (цитата из вышеупомянутой статьи).

С «контрольным» приветом
инженер Л. Г. КИКИНЗОН,
Москва



В ЛАБИРИНТАХ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Л. БЕРКОВИЧ,
кор. ЭКО

Банковская система — едва ли не единственная сфера экономики, где действительно формируется рыночная структура. Это и создание коммерческих банков, и коммерциализация существующих государственных спецбанков, и отделение хозяйственных функций от центрального банка. В разграничении коммерческих и контрольно-регулирующих функций — суть двухуровневой банковской системы. Первая попытка введения такой системы была сделана в 1988 г. путем вычленения из Госбанка СССР трех специализированных: Жилсоцбанка, Агропромбанка и Промстройбанка. К последнему перешли еще функции Стройбанка по «финансированию» долгостроя. Госбанку же отводилась роль «банка банков», кредитора в последней инстанции. В действительности этого не произошло (см. ЭКО 3.90).

Российское правительство сделало более решительные шаги по децентрализации банковской системы и переводу ее на коммерческие принципы. Постановление Верховного Совета РСФСР от 13.07.90 г. «О Государственном банке РСФСР и банках на территории республики» предписывало всем спецбанкам с их многочисленными филиалами преобразоваться в коммерческие. Почти одновременно принятые Союзом и Россией законы о банках поставили процесс коммерциализации на правовую основу. Приоритет реформирования кредитно-финансовой сферы, возможно, оправдан: платность кредита, его нацеленность на прибыль могут стать катализатором рыночных процессов во всем хозяйстве.

Но как функционировать коммерческим банкам в окружении планово-убыточных клиентов? Насколько подготовлена и своевременна коммерциализация спецбанков, каковы ее последствия? Вот что говорят об этом сами участники событий.

НОВАЯ ЭРА ИЛИ «ОЧЕРЕДНОЕ ВРЕДИТЕЛЬСТВО»?

В. И. ЧЕПЛАКОВ, начальник Новосибирского управления Центрального банка России:

— До сих пор Центр — Госбанк СССР, напрямую связанный с Минфином, был монопольным держателем всех кредитных и наличных денег. С принятием российского закона ситуация в корне изменится. Кредитные ресурсы будут находиться там, где они формируются, — в коммерческих банках, главная задача которых — стимулировать посредством кредита производство, насыщение рынка товарами.

— Что меняется во взаимоотношениях головного банка с бывшими спецбанками, ставшими коммерческими?

— Основной формой взаимосвязи становятся корреспондентские счета. Подобно тому как предприятие открывает счет в коммерческом банке для ведения своих операций, так и банк открывает свой счет в банке-корреспонденте, в данном случае Новосибирском управлении Центрального банка РСФСР. Через корреспондентские счета проходят все расчетные и кредитные операции коммерческих банков, дающие полную информацию об их финансовом состоянии и положении дел у клиентов. Корреспондентские счета — это и новая форма межбанковских отношений. Если раньше расчеты между филиалами спецбанков проводились в порядке межфилиальных оборотов (МФО), то теперь — по корреспондентским счетам. Сейчас ведется интенсивная подготовка к их открытию — в городе и области создаются расчетно-кассовые центры, оснащаемые электронной техникой. Совместно с коммерческими банками мы осваиваем программу автоматизированной обработки информации «Операционный день». Наша конечная цель — проводить все операции по желанию клиентов и «день в день».

Это в перспективе, а пока... Многие банковские работники считают переход на корреспондентские счета преждевременным, неподготовленным.

Л. И. МУЗЯЕВА, председатель правления новосибирского коммерческого банка «Левобережный» (бывший филиал управления Жилсоцбанка):

— За двадцать лет работы в банке я пережила много реорганизаций. Но то, что происходит сейчас — просто вредительство. Как и в прошлый раз, никто не спросил нас, банковских работников, — каково ваше мнение? Думал ли кто-нибудь, как мы будем работать? И ради чего все это? Ради того только, чтобы расчеты замедлились минимум на два дня. Да ведь мы до сих пор еще на счетах считаем... Едва оправились от предыдущей реформы, устранили путаницу в расчетах, с трудом вышли на баланс по межфилиальному обороту, и опять все сначала — вступаем в новую эру?! Кроме дезорганизации всей кредитной системы, ни к чему хорошему это не приведет.

О неизбежном замедлении расчетов, разрушительных последствиях конкуренции мелких коммерческих банков говорилось в статье П. В. Ушанова «Трагедия наших банков» (Бизнес и банки 11.90). Правда, он ставил под сомнение не коммерциализацию как таковую, а методы ее осу-

ществления российским правительством. По его мнению, спецбанки следовало не разрушать, а создавать на их основе крупные акционерные коммерческие банки, что со временем привело бы нас к банковской системе западного типа.

Но есть ли основания рассчитывать на тихую трансформацию наших монопольных структур в те, что сложились на Западе «за длительную эволюцию»? Ответа пока нет. Зато высказывания типа «вредительство» появились уже и на высоком уровне: Указом Президента «реабилитировано» почти идентичное понятие — экономический саботаж...

НОВЫЙ МОНОПОЛИЗМ ВМЕСТО КОНКУРЕНЦИИ?

Ю. Д. ГЛАЗЫЧЕВ, председатель правления Агроформбанка (бывшее управление Агропромбанка):

— Поспешная и неподготовленная коммерциализация наших банков если не трагедия, то огромная проблема, причем искусственно созданная. Специализация банков имела массу негативных моментов, но многие из них под конец были преодолены: наши банки стали универсальными хозрасчетными учреждениями, которые полностью окупали себя.

А. А. СУЛТАНОВ, председатель правления Сибирского банка (бывшее управление Промстройбанка):

— Хозрасчет в банковском деле, к сожалению, не получил развития, не успел. Именно в развитии хозрасчета я вижу истоки зарождения коммерческой деятельности. Можно было, не разрушая структуру спецбанков, сократить административное вмешательство, предоставить им большую самостоятельность. Специализированные банки значительно повысили уровень кредитно-расчетных операций: при наличии ЭВМ расчеты между клиентами проводились в считанные минуты. Мы начали осваивать факсимильную связь, оказывать своим клиентам лизинговые, факторинговые и другие услуги, т. е. по сути стали превращаться в коммерческие банки.

— Вы хотите сказать, в очередной раз прерван естественный ход эволюции?

— Именно так. Развивая хозрасчетные начала, предпринимательство, участвуя в создании кредитного рынка, специализированные банки обязательно пришли бы к коммерциализации, только вместе со своими клиентами. Мы не ратуем за административно-командную систему, но могут ли банки быть коммерческими в нерыночной экономике? Подавляющее

большинство наших клиентов — государственные предприятия, многие — планово-убыточные. Коммерциализация спецбанков в том виде, в каком она происходит, экономически не оправдана. Достаточно было предоставить спецбанкам право преобразования в коммерческие, а как воспользоваться этим правом — дело самих банков. Мы за рынок, коммерческие принципы работы, но так, чтобы не рубили сплеча, не переступали через судьбы людей.

Ю. Д. ГЛАЗЫЧЕВ: — *Здесь, думаю, вмешались политические факторы. Разрушив и обескровив специализированные банки, на их месте создали множество мелких, разрозненных, «карманных». Не располагая достаточными ресурсами и опытом самостоятельной работы, они вынуждены идти на обслуживание в Российский банк, его областные управления. Такими банками легче командовать и местным органам власти, которые в отдельных районах нашли выход в создании на базе бывших наших отделений самостоятельных коммерческих банков.*

— Административный аппарат, выходит, способствует коммерциализации банков и развитию конкуренции?

— О какой конкуренции можно говорить, если местные органы ставят дилемму перед бывшими отделениями спецбанка: либо регистрируйтесь как самостоятельный банк, либо вообще закрывайтесь. Мы, мол, пока оформимся, поработаем, а потом только начнем с вами конкурировать.

По мнению моих собеседников, Российский банк под предлогом антимонопольной борьбы препятствует созданию межбанковских объединений. Как это ни парадоксально, но разрушение филиалов и создание независимых коммерческих банков может привести к еще большему монополизму, теперь уже Российского банка.

— Могут ли ваши банки кредитовать крупные предприятия, если уставного фонда не хватает под их обязательства?

А. А. СУЛТАНОВ: — *Норматив кредитования одного клиента составляет не более 25% уставного фонда. Возьмем, к примеру, оловокомбинат, имеющий задолженность 80—90 млн руб. Уставный фонд Сибирского банка с филиалами — всего 61 млн руб. У «Сибинвеста», созданного на базе бывше-*

го Кировского отделения нашего банка, и того меньше — 16 млн руб. Нам не под силу кредитование таких гигантов, а у нас их десятки. Выход Центральный банк России нашел в создании параллельных коммерческим банкам структур под эгидой своих областных управлений. На них возлагается финансирование бюджетных организаций и централизованных капиталовложений. В самом Новосибирском управлении идет наращивание штатов, площадей, новых отделов. Опять возникает огромная неповоротливая структура.

— Но это же полностью противоречит главной идее двухуровневой банковской системы!

— Конечно, о чем мы и написали в коллективном обращении российскому правительству от имени всех промстройбанков Урала и Сибири. Вот его основные положения.

Постановление Верховного Совета РСФСР от 13.07.90 г. положило начало войне банков, которая продолжается по настоящее время. В то время как бывшие специализированные банки СССР — Агропромбанк и Жилсоцбанк СССР — уступили свои позиции, Промстройбанк настаивает на сохранении своей системы в качестве единого общесоюзного банка.

Коммерциализация банков по схеме, разработанной Центральным банком РСФСР, ведет к утрате всего достигнутого и ущемляет интересы клиентуры банков. Коммерческие банки лишены возможности оказывать услуги в части финансирования капитальных вложений, обслуживания внешнеэкономической деятельности, выполнения неторговых валютных операций. Для выполнения этих функций Центральный банк РСФСР создает сеть своих агентств, что разрушает заложенную в законе РСФСР о банках идею двухуровневой банковской системы.

По существу, банки поставлены в условия, когда одновременно необходимо выполнять противоречащие друг другу указания центральных банков. Коллективы промстройбанков Урала и Сибири осуждают войну банков в верхних эшелонах власти, считают необходимым создание крупных коммерческих банков с правом комплексного обслуживания клиентов, полагают недопустимым создание дополнительных госбанковских структур по их непосредственному обслуживанию. Авторы письма призывают ускорить решение вопросов о порядке и сроках выкупа банковской собственности, учитывая крайне низкий уровень компьютеризации банков.

В качестве иллюстрации к письму приведу следующие данные: в настоящее время в Новосибирске и области создаются 35 расчетно-кассовых центров (РКЦ), на которые возлагается обслуживание бюджетных организаций и кредитование централизованных капиталовложений. Создание под видом РКЦ административно-хозяйственных

структур, подчиняющихся Центральному банку, в определенном смысле шаг назад даже по сравнению со спецбанками. Это напоминает, по словам Султанова, систему давно почившего в бозе Стройбанка.

ТАК ЛИ МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ ЗАПАДНЫЙ ОПЫТ?

А что думает другая сторона? Ответственные работники Новосибирского управления видят в РКЦ прежде всего эффективное средство проведения всех межбанковских операций через головной банк, в данном случае, Новосибирское управление. По словам его главного бухгалтера, Н. Я. Бублик, структура и скорость расчетов при этом не меняются: клиенты по-прежнему будут обслуживаться там, где они привыкли, а как только все коммерческие банки откроют в головном банке корреспондентские счета и подключатся к центральному ВЦ, все расчеты пойдут «день в день».

Это было сказано в декабре. Первый в Новосибирском управлении корреспондентский счет открыт в конце марта Сибирскому коммерческому банку. Банк России пока технически не в состоянии открыть корреспондентские счета всем коммерческим банкам. В то же время разрушение филиальной сети привело к задержке платежных документов, бывает, они и вовсе теряются.

В областном управлении считают это лишь временной технической проблемой, которую можно решить, подключившись к централизованной автоматизированной системе обработки информации. По мнению начальника ВЦ Новосибирского управления В. М. Новицкого, проводка документов тогда осуществляется день в день, в крайнем случае, через сутки. Замедление — это отдельные случаи. За две недели любое банковское учреждение при желании может подключиться к централизованной системе.

Оптимизм В. М. Новицкого разделяют не все его коллеги, называя ВЦ «узким местом» новой банковской системы. Но в любом случае переход на корреспондентские счета и создание сети РКЦ при Госбанке — далеко не технические проблемы. Практики полагают, что это вообще вчерашний день. Что же тогда сегодняшний?

А. А. СУЛТАНОВ: — *Работая в системе MODEMA через телефонную и факсимильную связь, мы можем, минуя госбанк, осуществлять взаимные расчеты в считанные минуты и даже секунды. Прежняя система кредитных отноше-*

ний через межфилиальный оборот далеко не исчерпала себя, ее можно было совершенствовать. А чтобы уловить информацию, необходимую для регулирования кредитно-денежной массы, достаточно отдавать госбанку в конце дня готовый баланс своего банка с тем, чтобы свести его в финансовый баланс области.

Ю. Д. ГЛАЗЫЧЕВ: — *Расчетные центры — вообще лишнее звено, встающее между банками поставщика и покупателя. Лично я не нахожу этому оправдания. Двухлетний опыт работы Прибалтики по корреспондентским счетам показывает, что задержка расчетов минимум на два дня — обычное явление. Потерянные средства исчисляются миллионами рублей.*

А. А. СУЛТАНОВ: — *В этой задержке, думаю, и есть разгадка. В расчетных центрах, обрезающих прямые связи хозяйствующих субъектов, будут скапливаться чеки и операции по текущим счетам, а замороженные на них средства — использоваться Российским банком в качестве дополнительных кредитных ресурсов. Он же еще будет и продавать их нам под высокие проценты! Другой путь использования РКЦ в тех же целях — перевод бюджетных средств, наиболее гарантированного источника кредитных ресурсов, на счета Российского банка. По Новосибирской области они составляют 1,7 млрд руб. Российский банк ведет с нами «двойную игру»: одной рукой забирает наши традиционные источники, а другой — продает их нам под проценты. Мы же могли бы бесплатно обслуживать бюджетников, да еще платить им проценты как по депозитам. Коммерческие банки, уверен, использовали бы бюджетные средства с большей эффективностью и для себя, и для клиентов.*

Верхнее звено опять втягивается в хозяйственную деятельность. От этого страдают его основные функции — проведение антиинфляционной политики, регулирование денежного оборота. С другой стороны, может ли Банк России играть роль «банка банков», не располагая собственными ресурсами и резервами? Союзное руководство не спешит пока с разделением ссудного фонда страны, Российский банк предпринимает поэтому отчаянные усилия по формированию собственных источников кредита.

Создаваемые по инициативе Российского банка расчетно-кассовые центры имеют аналоги в западной банковской системе — так называемые расчетные палаты. Они

упрощают систему зачета взаимных требований между банками, сдерживая тем самым денежную массу. В США услугами расчетных палат при Федеральной резервной системе пользуются все коммерческие банки. При мгновенном зачислении расчетные операции вряд ли могут служить источником кредитования.

Учитывая западный опыт, нельзя согласиться, что корреспондентские счета — вчерашний день, а РКЦ вообще излишнее звено. Другое дело, как их использовать, в какой последовательности осуществлять коммерциализацию. Может быть, не стоит сразу переносить в нашу действительность развитые институты рынка, лучше обратиться к их более ранним формам. Банковская система США, например, уже после второй мировой войны до середины 70-х годов пережила период бурного развития филиальной сети и, соответственно, сокращения корреспондентских связей. В дальнейшем они налаживались на качественно новой основе.

ЧТО МЕШАЕТ ФОРМИРОВАНИЮ КРЕДИТНОГО РЫНКА

Молодые коммерческие банки из числа промышленно-строительных более всего испытывают на себе противостояние Центрального банка России и недавно преобразованного в государственный коммерческий банк Промстройбанка СССР. Слухи о его кончине оказались преждевременными. Он по-прежнему сохраняет влияние на свои управления и филиалы. В то же время в соответствии с российским законодательством все банки на территории РСФСР подчиняются Банку России.

— Как живет независимый Сибирский банк меж двух огней?

А. А. СУЛТАНОВ: — *А так и живем: кто дает ресурсы, того, как говорится, и потчуем. Самое страшное в нашем положении — мы сидим между двух потоков телеграмм, как между двух стульев. Сверху идут лавиной отменяющие друг друга инструкции, предписания. Вот недавно пришла телеграмма из Промстройбанка с предложением преобразоваться в государственно-коммерческий банк по его схеме. Следом приходит телеграмма из Центрального банка России, отменяющая все указания Промстройбанка на территории*

РСФСР. Приходится лавировать: с Промстройбанком мы еще сохраняем кровные связи. Он помогает нам ресурсами, техникой, специалистами. Но мы далеко не во всем разделяем его позицию. Раз уж начали делиться, надо было поделить и уставный фонд, и кредитные ресурсы Промстройбанка.

— С чего, по-Вашему, надо было начинать коммерциализацию?

— С преобразования спецбанков в государственно-коммерческие, сохраняя частично бюджетное финансирование и предоставляя им статус акционерных. Тогда мы могли бы сделать частных вкладчиков нашими акционерами. Акции — более удобная форма мобилизации свободных денежных средств, чем вклады и депозиты. До недавнего времени из-за нерасторопности российского правительства мы не располагали правом выпуска акций. В банках, прошедших регистрацию в Госбанке СССР, акционирование идет полным ходом. Союзное правительство еще летом прошлого года издало Закон об образовании акционерных обществ. Столичные города наводнены кредитными ресурсами, банки могут выходить на внешний рынок, создавать такие гиганты, как МЕНАТЕП. По сравнению с ними мы живем в ином измерении.

— Что нужно предпринять для быстрейшего формирования рынка ссудного капитала в России?

— Прежде всего дать коммерческим банкам право выпуска акций. Далее разделить средства Сбербанка пропорционально государственному долгу по республикам и регионам. Надо, наконец, приоткрыть занавес — кто, когда и сколько занимал, расписать государственный долг по адресам и клиентам. Если среди должников есть наши предприятия, мы будем учитывать их долги и принимать меры. Не сделать это — значит, похоронить долги предприятий, как было с сельским хозяйством. Мы должны знать, куда ушли и уходят наши деньги.

— А хватит ли сберегательного ссудного фонда для покрытия государственного долга по Новосибирской области?

— Уверен, что хватит и даже еще останется. По приблизительной оценке, наш госдолг составляет 1 млрд руб., а вклады населения в Сбербанке — около 3,5 млрд. Эту разницу мы

могли бы использовать для кредитных вложений, отчислять что-то в централизованные фонды, а остаток продавать.

Продавать ресурсы должны те, кто их непосредственно мобилизует: Сбербанк, Госстрах, промышленные предприятия, население, коммерческие банки — таково единодушное мнение моих собеседников. В противном случае сохранится и распределительный принцип, и автоматизм кредитования и списания долгов.

Формирование рынка в кредитной сфере осложняется тем, что фактически существует несколько верхних звеньев — Госбанк СССР, Центральный банк России и Промстройбанк со своими низовыми структурами. Промстройбанк не случайно отнесен к верхнему звену — его уставный фонд составляет 10 млрд руб. У союзного Госбанка, для сравнения, уставный фонд всего полтора миллиарда.

Промстройбанк реорганизован в государственно-коммерческий постановлением Совмина СССР и зарегистрирован в союзном Госбанке. Главным его учредителем объявлен полумифический Фонд государственного имущества СССР, сведения о котором почти не просачиваются в печать. Никто не знает, чем он занимается, но все догадываются, какие силы за ним стоят: Минфин, ВПК, крупные министерства (кто же еще мог учредить банк на 10 миллиардов!). Фонд, по-видимому, через Промстройбанк будет претворять в жизнь «аппаратную приватизацию», т. е. фактически распоряжаться имуществом и средствами подведомственных им предприятий и банков.

С образованием такого гиганта, похоже, начинают сбываться худшие опасения главы Российского банка Г. Г. МАТЮХИНА:

— *По существу, это означает, — сказал он, — создание параллельного Центральному банку органа. Мы не можем зарегистрировать его как коммерческий банк, поскольку это поставит в заведомо неравноправное положение массу мелких и средних банков, особенно образованных на базе его филиалов. До преобразования системы спецбанков Промстройбанк держал 55% кредитных ресурсов России, а на долю Жилсоцбанка и Агропромбанка приходилось всего 45%. Если согласиться со схемой Я. Н. Дубенецкого (главы Промстройбанка), то у Центрального банка России окажутся только эти 45%.*

Сейчас Промстройбанк представляет собой голову без туловища, находящегося в республиках, где большинство его филиалов превратились в независимые коммерческие банки. Пока он держит более миллиарда кредитных ресурсов России. Мы не можем зарегистрировать его в роли банка-гиганта, привыкшего зарабатывать на бюджетных средствах.

— Я. Н. Дубенецкий приводит весомые аргументы в пользу преобразования Промстройбанка в крупный акционерный банк, ссылаясь на опыт Запада. (Развитие 10.90). В США, например, 20 крупнейших банков (менее 1% коммерческих банков страны) держат более 40% активов и около 45% акционерного капитала и резервов банковской системы. На этом фоне Промстройбанк, по мнению его главы, выглядит не таким уж гигантом.

— Это сравнение неправомерно. В США транснациональные банки оперируют в условиях жесткой конкуренции. Всего там около 20 тыс. коммерческих банков: 500 крупнейших, 5000 крупных и 14000 средних и мелких. Добавьте иностранные банки. Кроме того, на рынке ссудного капитала у коммерческих банков есть и другие конкуренты, специализированные инвестиционные банки, пенсионные фонды, ссудо-сберегательные ассоциации, разного рода кредитные союзы. Крупным банкам запрещается открывать свои филиалы в других штатах — в любой части земного шара можно, а у себя нельзя. Существует, правда, много способов обойти такие запреты, но в условиях конкуренции расширение филиальной сети не представляет угрозы рынку.

Иное дело у нас. Всего на территории РСФСР 3,5 тыс. банков и филиалов, многие из которых преобразуются сейчас в самостоятельные банки. К концу регистрации ожидаем примерно 2 тыс. коммерческих банков. Конкуренция появится, когда их число достигнет критической массы.

— Ваши оппоненты обвиняют Российский банк в разрушении существующей банковской системы с далеко идущими негативными последствиями. Нельзя ли было найти более плавный, эволюционный путь к новой системе?

— В действительности мы разрушаем монополизм союзных структур. Российский банк до сих пор не располагал ресурсами, а значит, и реальными рычагами управления, при помощи которых можно было бы уже затормозить автоматизм кредитования, перекачку безналичности в наличность,

нарастание дефицита и инфляции. За разговорами о более плавном переходе в действительности скрывается стремление все оставить по-прежнему: государственная монополия не может эволюционировать в свою противоположность. Коммерциализация по схеме Дубенецкого — не более чем косметический ремонт прежней системы, смена вывесок. Стабилизация экономики в рамках старых, слегка подретушированных властных структур возможна только путем их укрепления, что в конечном итоге приведет к еще большему кризису. Тот же Промстройбанк имеет годами невостребованную многомиллиардную задолженность: к концу 1990 г. непогашенные ссуды составили 83 млрд руб. Периодически эта задолженность списывается, то есть переносится в разряд государственного долга, что увеличивает дефицит бюджета. Сохраняя банк-гигант, мы не сможем контролировать этот процесс, стабилизировать кредит и денежное обращение. Создание современной двухуровневой банковской системы затянется на неопределенный срок.

Российский банк в действительности не препятствует сохранению связей между бывшими филиалами спецбанков: став коммерческими, они могут создавать свободные ассоциации. Такие примеры уже есть. Стратегический курс Центрального банка России — создание рынка ценных бумаг, приватизация банковской собственности. Трудовые коллективы банков начнут выкуп собственности за счет фонда материального поощрения, причем акции будут личными, а не коллективными. Это предлагают и руководители крупных коммерческих банков Урала и Сибири. В стратегическом плане между ними и Банком России не так уж много расхождений. Почему же его действия встречают столь острую критику снизу?

Парадокс состоит в том, что острие борьбы Российского банка с монополизмом верхов пришлось на своих же потенциальных союзников из преобразованных отделений спецбанков. Большинство из них разделяют позицию российского правительства, выступая за последовательный переход к рынку, децентрализацию государственного долга и ссудного фонда страны, внешнеэкономического долга и валютных ресурсов, о чем союзные власти и слышать не хотят.

Особой остроты достигла конфронтация Банка России с Промстройбанком СССР; вольно или невольно, но она больно задела низовые звенья в процессе их преобразо-

вания в коммерческие банки. Расчет здесь, видимо, был в том, чтобы «отсечь туловище от головы». Отсюда перетягивание ресурсов, бюджетных средств, замораживание фондов экономического стимулирования. А что в итоге? «Туловище», т. е. новые коммерческие банки, ослаблены, а «голова», похоже, еще более укрепилась. Результат оказался неадекватным. А жаль.

Путешествие по лабиринту банковской системы только началось. ЭКО предполагает показать широкий спектр банковских и связанных с ними проблем формирования рынка.

* *

ОБРАТНАЯ СТОРОНА КРЕДИТОВАНИЯ

Кредитование предприятий и организаций осуществляется двояко: по простому и специальному ссудному счету. Выдача ссуд вносит автоматизм в кредитование, приводит к накоплению неходовых и залежалых товарно-материальных ценностей, снижает ответственность заемщика перед банком и т. д. Однако главный недостаток в том, что становится возможным перечисление в доход бюджета налога с оборота, части прибыли до реализации продукции.

Вот пример. Предприятие легкой промышленности изготовило партию товаров. Торговая организация покупает их, используя для оплаты банковский кредит. Из выручки, в которую, заметим, превратился все тот же кредит, предприятие платит в доход бюджета не только налог с оборота, но и часть прибыли в виде налога на прибыль. Однако покупка товаров торговлей еще не означает реализации их населению. Ибо, несмотря на дефицит, на полках магазинов и на базах достаточно товаров, которые из-за низкого качества никогда не будут пользоваться спросом и в конце концов будут списаны. В лучшем случае их продадут за бесценок. Эти же неликвиды в виде задолженности торговых организаций по ссудам числятся и в банках. Налицо косвенное кредитование бюджета. К тому же в составе выручки от реализации, поступившей предприятию легкой промышленности, есть и заработная плата, выплаченная рабочим за изготовленную, но не нашедшую применения продукцию. А премия за перевыполнение плана!.. Иными словами, происходит увеличение денежной массы без увеличения массы товарной.

Но отчетливее всего использование кредита в качестве одного из источников доходов бюджета видно при кредитовании хлебозаготовительных организаций. Показательна ситуация, возникшая в связи с повышением с 1 октября 1990 г. по решению союзного правительства закупочных цен на зерно. Колхозам и совхозам, обслуживаемым Червоармей-

ским отделением акционерного коммерческого агропромбанка «Украина», по новым закупочным ценам за реализованное государству зерно выплачено из бюджета 7219 тыс. руб. Но в связи с дооценкой остатков зерна и семян масличных культур, стоимость которых у Червоноармейского комбината хлебопродуктов значительно возросла, сумма дооценки составила у предприятия 5717 тыс. руб. Она была перечислена в доход союзного бюджета. Из 7219 тыс. руб. расходов, связанных с повышением закупочных цен, собственно расходы бюджета составили лишь 1502 тыс. руб., в остальной части они произведены за счет банковского кредита.

В текущем году будет проведена дооценка остатков товарно-материальных ценностей снабженческих организаций. А это значит, что бюджет получит очередное «вливание» средств, перечисленных за счет кредита.

Для ликвидации перекосов в действующем механизме кредитования прежде всего необходимо поставить всех в равные условия, лишив незаслуженных льгот в получении банковских ссуд предприятия торговли, снабжения, сбыта и хлебозаготовок. Однако одним росчерком пера этого не сделаешь. Поэтому банкам необходимо потребовать от своих клиентов разработать на определенный период, скажем на 6 месяцев, мероприятия для постепенной замены банковского кредита собственными средствами. На оставшуюся незамещенной сумму кредит не выдавать, а внедрить коммерческий кредит, определив его основным в расчетах по товарным операциям. Следует отменить и порядок расчетов по возмещению разниц в ценах.

В. Е. МАНЗЮК,
Червоноармейск

«ЗАЛЕЖАЛОЕ СОКРОВИЩЕ»

Рядовая проблема сбыта Советским Союзом излишка своего золота приняла, к сожалению, форму политического конфликта между лидером Российского парламента и союзным руководством в связи с тем, что общественность нашей страны плохо информирована о достижениях научно-технического прогресса в сфере производства драгоценных металлов. Золото по старинке считают абсолютной формой национального богатства, в то время как современная физика ядерных взаимодействий превратила его в обычный товар, стоимость которого при массовом изготовлении не больше, чем у олова и цинка. Шахты и прииски золотодобывающих стран становятся нерентабельными. господствующие позиции на мировом рынке постепенно переходят к странам, развивающим промышленность ядерного синтеза.

В сложившихся условиях цена золота падает, и советский премьер Павлов поступает благоразумно, обменивая часть залежалого «сокровища» на продовольствие и медикаменты.

В. РОФМАН,
Темиртау, Казахстан

ЗРЯ ВЫБРАСЫВАЕМ

Отклик на статью Р. В. Рывкиной «Катехизис общественных наук: можно ли его совместить с обновлением?» (ЭКО 10.90) не может не вызвать интерес у людей, которые преподают либо изучают общественные науки.

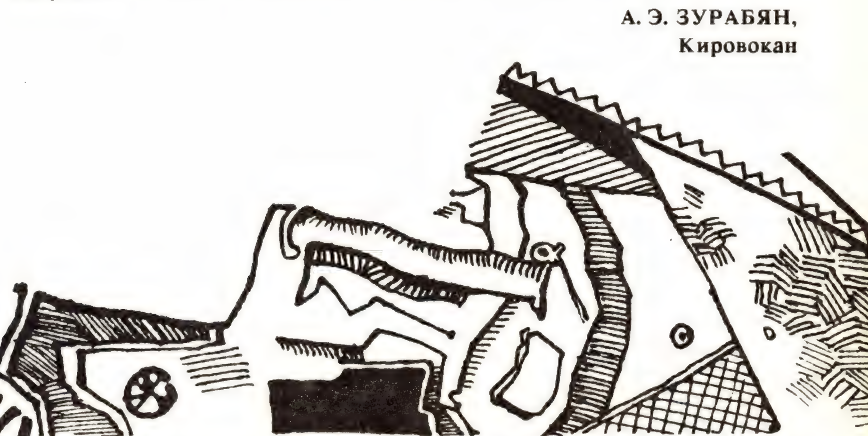
Сегодня разнообразию в подходах студентов к рассмотрению частных экономических проблем сопутствует снижение теоретического уровня подготовки. Критика марксизма-ленинизма в периодической печати, требование решительного отказа от традиционных методов обучения привели к тому, что во многих учебных заведениях изучение политической экономии ограничивается учебником и лекционным материалом. Поэтому отказ от изучения наследия классиков считаю ошибочным. Марксизм-ленинизм — одно из направлений общественной науки. Оно должно рассматриваться в учебном курсе наравне с другими школами экономической мысли.

Коренной недостаток учебных программ в том, что они предлагают один и тот же перечень вопросов независимо от профиля учебного заведения, особенностей региона, где расположено учебное заведение. Преподаватель лишен возможности внести в лекции что-то свое, оперативно отразить новые социально-экономические явления и процессы.

Более целесообразно программу курса представить в качестве совокупности программы-минимума (перечень исходных проблем, составляющих основу, фундамент экономических знаний) и программы-максимума, разрабатываемой кафедрой учебного заведения с учетом профиля института, специализации профессорско-преподавательского состава. Это создаст прямую связь между учебным курсом и практикой.

Студенты сегодня активно участвуют во всевозможных неформальных организациях, политических движениях. Мне, например, приходилось неоднократно выступать в роли эксперта всевозможных социально-экономических и общественно-политических программ, которые разрабатывались студентами, избранными в состав городского Совета народных депутатов.

А. Э. ЗУРАБЯН,
Кировокан





ФОНДОВАЯ БИРЖА:

КАК ЧИТАТЬ БИРЖЕВЫЕ ЖУРНАЛЫ

М. В. ЛЫЧАГИН,
доктор экономических наук,
Новосибирский государственный университет

Филадельфия, 1746. Рождаются первые в США товарная и вексельная биржи. Восемь лет спустя несколько купцов встречаются в Лондонской кофейне в Филадельфии и организуют гильдию брокеров. В 1800 г. формируется Филадельфийская фондовая биржа во главе с Мэтью Макконнелом.

Торговые операции все активнее проводятся и в Нью-Йорке. 17 мая 1792 г. 24 брокера собрались под платаном на Уолл-стрите и заключили соглашение о продаже ценных бумаг. В 1817 г. учреждена Нью-Йоркская фондовая биржа, которая базировалась на четырехвековом опыте биржевого дела в разных странах.

Новая биржа формировалась в виде клуба, причем клуба джентльменов (цилиндры, фраки, денежные штрафы за нарушение правил поведения). Свой устав (конституция). Во главе — комитет (президент, казначей, секретарь и 40 членов). Ежегодное выборное обновление комитета на 25%. Чтобы принять участие в выборах, достаточно быть просто членом биржи. Основная тяжесть управления — в комитетах. Для получения места члена биржи необходимо быть гражданином США и набрать 2/3 голосов. Вакансия появляется в случае смерти или исключения члена биржи. В первом случае доля члена направляется на погашение его долгов, а остаток — семье. Причины для временного удаления с биржи (как крайней меры — исключения): обман и мошенничество, предоставление о себе неверных сведений, «работа» на другую биржу, легкомыслие и недобросовестность в делах, несостоятельность и сотоварищество с несостоятельным членом биржи.

В XIX в. вступительный взнос составлял 200 дол., ежегодный — 100 дол. плюс 10 дол. в фонд всепомоществова-

ния, из которого семьям умерших членов биржи выдавались пособия в сумме до 10 тыс. дол. Стоимость места на Нью-Йоркской фондовой бирже (НФБ) росла так (тыс. дол.):

1827 — 0,1	1893 — 15,25	1930 — 205,0
1843 — 0,35	1901 — 80,0	1942 — 17,0
1862 — 3,0	1906 — 95,0	1968 — 51,5
1871 — 2,75	1907 — 51,5	1974 — 72,0
1876 — 4,0	1910 — 78,0	1987 — 1100,0
1882 — 32,5	1929 — 625,0	1988 — 665,0

В настоящее время НФБ объединяет 1366 членов, из которых 140 действуют от своего имени, а 1226 представляют 523 фирмы. Последние, как правило, имеют десятки тысяч служащих, миллионы клиентов и капитал — миллиарды долларов. Брокерская фирма или другая компания покупает для конкретного служащего место на бирже и заключает с ним так называемое соглашение АВС (членами НФБ могут быть только физические лица), которое защищает интересы фирмы на случай увольнения служащего: 1) служащий может остаться членом биржи, но купить другое индивидуальное место, предназначенное для фирмы; 2) он продает место и отдает выручку фирме; 3) он передает место другому служащему той же фирмы.

Хотя в настоящее время в США действуют 16 фондовых бирж (есть еще биржи в Чикаго, Бостоне, Детройте и др.), но нью-йоркская — чемпион не только в США (3/4 операций с акциями), но и в мире. На этой бирже котируются ценные бумаги 1600 наиболее старых, больших и уважаемых компаний. Среди них такие широко известные, как ИБМ, «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», «Эксон» и т. д.; 22 из них имеют привилегию идентифицироваться в биржевых операциях лишь по одной букве латинского алфавита (например, С — Chrysler — Крайслер). Заметим, что из четырех оставшихся букв Q зарезервирована для банкротов, а I, O и W не используются из-за излишней многозначности.

Чтобы иметь возможность продавать свои ценные бумаги через биржу, компания должна удовлетворять как минимум следующим требованиям.

1. Получать ежегодный общий доход либо не менее 2,5 млн дол. в течение большинства последних лет (в том числе не менее 2 млн за два последних года), либо суммар-

ный доход за три последних года должен превышать 6,5 млн дол. (при прибыльности за все годы).

2. Обладать осязаемыми активами по меньшей мере в 18 млн дол.

3. Иметь не менее 2000 акционеров (не менее 100 акций у каждого) и всего выпустить и распространить не менее 1,1 млн акций рыночной стоимостью не менее 18 млн дол.

Далеко не каждая компания может похвастаться подобными показателями. Поэтому параллельно с деятельностью НФБ уже в XIX в. стала развиваться так называемая «торговля на тротуаре» ценными бумагами менее мощных компаний. В 1953 г. она оформилась в Американскую фондовую биржу (American Stock Exchange — АФБ). Число ее членов — 661, в «списке» — 890 компаний. Требования для «постановки на учет»: доход до выплаты налогов — 750 тыс. дол., активы — 4 млн дол., число выпущенных акций — 500 тыс.

В США действует также внебиржевый рынок. В феврале 1971 г. благодаря усилиям Национальной ассоциации дилеров ценных бумаг для дилеров и брокеров внебиржевого рынка была создана автоматизированная котировочная система — мощная компьютерная сеть, которая позволяет выйти на этот рынок более чем 30 тыс. малых и молодых предприятий через брокеров (дилеров).

В 1934 г., несмотря на сильную оппозицию ряда биржевых деятелей, правительством США была создана Комиссия по ценным бумагам и биржам с целью регулирования федерального законодательства по ценным бумагам. Ее главная задача — контроль за предоставлением инвесторам полной и неискаженной информации о выпускаемых в продажу ценных бумагах. Основания для подобных ограничений были: в 20-е годы во многих штатах США выпускались настолько малообеспеченные ценные бумаги, что их метко называли «кусочками голубого неба». А в 1973 г. осуществлено объединение с помощью ЭВМ и периферийного оборудования в единую сеть всех фондовых бирж США, что кардинально изменило всю торговлю ценными бумагами.

БИРЖЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

За рубежом каждый уважающий себя банкир или финансист читает газету «Уолл-стрит джорнэл». Особенно раздел «С», озаглавленный «Деньги и инвестиции». На

первой странице по левому краю идет полоса диаграмм и таблиц, которую венчает заголовок: «Акции. Индекс Доу-Джонса».

История этого индекса восходит к 1884 г., когда Чарльз Доу вывел среднюю из курсов акций двух промышленных фирм и девяти железнодорожных компаний. Позднее, вместе со своим партнером Эдди Джонсом, он стал регулярно публиковать этот индекс в газете «Уолл-стрит джорнэл». С 1896 г. средняя стала выводиться уже по акциям 12 крупнейших промышленных компаний («Дженерал электрик», «Американ коттон» и проч.). В 1928 г. индекс был модернизирован (рост суммы курсов акций делится на число, учитывающее удельные веса акций на момент закрытия биржи), то есть чем больше цена акций на бирже, тем выше будет значение индекса.

В настоящее время вычисляются и публикуются индексы Доу-Джонса по 30 крупнейшим промышленным фирмам; по 20 транспортным компаниям (авиационные, автомобильные, железнодорожные); по 15 коммунальным корпорациям США (газо- и электроснабжение и т. п.); сводный по всем 65 компаниям. Считается, что этот индекс — как бы показатель «здоровья» не только экономики США, но и значительной части мира, так как многие из компаний являются транснациональными корпорациями. С годами одни компании, где положение дел ухудшается, лишаются чести быть в числе представителей. И их место занимают новые «звезды».

С момента своего создания до середины 20-х годов индекс Доу-Джонса редко переваливал за 100. Затем происходит его рост, и 19.09.29 г. фиксируется 469,5. Но 29 октября происходит первый в XX в. крупный биржевый крах, и на момент закрытия биржи индекс составляет всего 230,1 — падение за один день было равно 12,8%. В 30—40-е годы индекс постепенно выбирается из пропасти Великой депрессии начала 30-х годов и выходит на уровень 200 к началу 50-х. Потом наблюдается стабильное увеличение индекса до 800—900 к середине 60-х. Затем, до начала 80-х, колебания от 600 до 1050. И вот биржевый бум 80-х годов. Пик — 25.08.87 г. — 2722. И вдруг — падение. Быстрее, еще быстрее, и вот, наконец, «снежная лавина» 19.10.87 г. — «черный понедельник», второе крупное биржевое потрясение XX века. За один день курс акций упал на 22,6%, и

индекс Доу-Джонса составил всего 1733. Обесценение акций на биржах всего мира составило огромную величину — 2 трлн дол.

Как частота пульса является лишь одним из показателей здоровья человека, так и индекс Доу-Джонса дополняется рядом аналогичных биржевых индексов.

В США это S&P 500 (Standard & Poor's 500), включающий акции 500 компаний (400 промышленных, 20 транспортных, 40 коммунальных и 40 финансовых); NYSE Composite Index — индекс, учитывающий курсы всех акций на Нью-Йоркской фондовой бирже; AMEX Market Value Index, отражающий динамику курсов акций на Американской фондовой бирже; NASDAQ National Market System Composite Index, который отражает состояние внебиржевого рынка, проходящего через компьютерную сеть Национальной ассоциации дилеров ценных бумаг.

В Великобритании средний показатель курсов акций можно узнать по индексу «Файненшнл таймс»; в ФРГ — по FAZ-Index (газета «Франкфуртер альгемайне цайтунг»); в Японии — по «НИККАЙ».

Предположим, что читатель хочет и далее постигать премудрости биржевой информации. Тогда ему пригодятся следующие сокращения, часто применяемые на англоязычных биржах.

Итак, вы уже знаете, что если встретилось слово Stock, то речь в таблице будет идти об акциях. Harros, Harsco и т.д. — наименования компаний, а HRS, HSC в колонке, озаглавленной Sym, — сокращенное символическое обозначение соответствующих компаний.

Hi — от английского high — высокий, Lo — от low — низкий. И если над колонками цифр с Hi и Lo встретится «52 Weeks», то зная, что в году 52 недели, нетрудно догадаться, что приводятся наибольшие и наименьшие за год цены на акции перечисленных компаний.

Просто Hi и Lo — наивысший и наинизший курсы акций за день, Close — курс на момент закрытия биржи в предыдущий день, Net Chg — net change — чистое изменение вчерашнего курса на момент закрытия по сравнению с «позавчерашним». Следует учесть, что традиционно доли денежных единиц приводятся в виде простой дроби. Поэтому 1/4 — 0,25, 1/8 — 0,125 и т.д.

Поскольку существуют не только обычные акции, то pf и pr после наименования компании означают привилегиро-

ванные акции; wt — продажу варрантов, которые дают право приобрести акции компаний в течение определенного периода по определенной цене, n — новый выпуск акций (за последний год).

Конечно, информативность цены за акцию неизмеримо возрастает при сопоставлении с приносимым доходом — дивидендом. Его абсолютное значение на акцию приводится в графе Div, а в процентах к цене на момент закрытия — в графе Yld (от слова yield — доход). PE-P-E Ratio представляет собой отношение заключительной цены к доходам компании (они превосходят величину дивидендов) в расчете на одну акцию. Следует учитывать, что если компания будет постоянно выплачивать высокие дивиденды, то это будет снижать PE, и наоборот.

Vol — volume — объем акций, проданных за предыдущий день. Если указано 100s, то приведенное число надо умножить на 100. Если же появляется буква z перед числом, то умножать на 100 не надо. В биржевых бюллетенях часто можно встретить колонки, озаглавленные bid и asked. Bid — это самая высокая цена ценной бумаги, предлагаемая покупателем; asked — самая низкая цена, запрашиваемая продавцом.

В странах с развитым рыночным механизмом можно приобрести не только облигации займов, выпускаемых государством, но и облигации отдельных компаний. Но какую облигацию лучше приобрести, чтобы, вложив 1000 дол., в течение 10, 20 или даже иногда до 40 лет ежегодно «стричь купоны» в указанном размере? Вам помогут солидные финансовые издания типа «Уолл стрит джорнэл», где публикуется рейтинг долгосрочных долговых обязательств различных фирм.

Ведущими фирмами в США по определению рейтинга облигаций являются «Мудис Инвесторс Сервис» и «Стандард энд Пуэс». Они выделяют несколько рейтинговых классов (см. табл.).

«Стандард энд Пуэс» иногда добавляет «+» или «-» для усиления или ослабления рейтинга. Фирма «Мудис» для этих же целей использует цифры 1, 2 или 3, где 1 указывает на наиболее сильные облигации в своем классе.

Рейтинг определяется высококвалифицированными экспертами и опирается на обработку и обобщение следующей информации.

Рейтинговые классы	«Стандард энд Пуэс»	«Мудис Инвесторс Сервис»
Высшее качество. Вероятность выплаты процентов и основной суммы долга исключительно высока	AAA	Aaa
Очень высокая платежеспособность	AA	Aa
Высокая вероятность выплаты процентов и погашения основной суммы долга	A	A
Средняя вероятность выплаты процентов и возврата основной суммы	BBB	Baa
Постепенное нарастание вероятности неплатежей с BB и Ba. Наименьшая степень риска — для BB и Ba, наибольшая— для Ca и CC	BB B CCC CC	Ba B CCa Ca
Самое низкое качество: отсутствие выплат процентов по займу	C	C
Невыполнение обязательств в отношении выплаты процентов и долга	D	—

1. Риск. Определяется исходя из значимости данной отрасли для экономики с учетом наблюдаемых тенденций. Также учитываются: легкость или трудность «стартового» развития, разнообразие доходной базы, роль государственного регулирования и разработанность законодательства. Влияние экономического цикла. Предсказуемость и стабильность прибылей и доходов. Темпы роста инфляции. Энергетические затраты и доступность источников энергии. Конкурентоспособность продукции на внешних рынках. Влияние социально-политических сил. Возможности роста фирмы исходя из роста валового национального продукта. Капиталоемкость. Привлечение кредитов для реализации проектов развития. Обеспеченность сырьевыми и трудовыми ресурсами, уровень использования производственных мощностей. Концентрация и специализация производства. Общенациональное, местное и иностранное регулирование.

2. Состояние рынка. Реализация продукции компании по основным направлениям, защищенность рыночной позиции с учетом прошлого опыта и перспектив на будущее.

Способность увеличивать объём продаж. Доминирование на рынке и устойчивость сфер влияния. Оценка маркетинговых возможностей с учетом региональных, национальных и межнациональных аспектов. Развитие исследований и разработок: степень важности, новизна, краткость или длительность жизненного цикла продуктов. Организация технического обслуживания потребителей. Зависимость от основных потребителей. Наличие долгосрочных контрактов на поставку продукции. Оценка вероятности неплатежей со стороны потребителей.

3. **Эффективность производства.** Соотношение затрат и результатов и способность поддерживать и улучшать это соотношение. Влияние фирмы на установление цен. Основные производственные фонды (прежде всего — оборудование): новизна и эффективность или устарелость и изношенность. Величина издержек производства в целом и по элементам. Обеспеченность сырьем, материалами и энергией, их качество. Трудовые ресурсы: квалификация, обеспеченность, затраты, производительность труда. Требования к окружающей среде и их влияние на производственные затраты.

4. **Управление.** Результаты производственных и финансовых операций. Развитие и качество планирования деятельности фирмы: стратегическое и текущее; внутренние и внешние аспекты; комплексность планов и степень их выполнения. Контроль — управленческий, финансовый, внешний. Финансовая политика и практика. Выполнение обязательств, финансовая состоятельность и кредитоспособность. Общая оценка качества управления. Возможности слияния с другими компаниями, расширения за счет приобретения новых фирм, поглощения другой компанией.

5. **Учет.** Общая оценка использования методов учета и полноты отображения финансового состояния. Квалификация учетных работников. Применяемые методы учета материальных ценностей, амортизации, доходов (в целом и по филиалам). «Неосязаемые активы»: управленческие, организационные, технические ресурсы, репутация в финансовом мире, контроль за сбытовой сетью и т. п.

6. **Доходность.** Основные измерения, характеризующие прибыльность компании в долгосрочной перспективе. Доход на капитал: до и после выплаты налогов. Возможно-

сти самофинансирования роста. Влияние инфляции на доходность.

7. **Платежеспособность.** Долгосрочные займы: общая сумма и структура. Отношение общей задолженности к собственному капиталу. Природа и структура источников собственных средств. Управление оборотными средствами: счета к оплате, запасы, кредиторская задолженность. Уровень, природа и стоимость «неосязаемых» активов.

8. **Достаточность денежных средств.** Отношение денежных средств к обязательствам и возможность обойтись собственными средствами для всех деловых нужд. Оценка размера и колебаний потребности в капитальных вложениях. Оценка изменений в будущих поступлениях денежных средств. Сопоставление сумм денежных поступлений и платежей, обусловленных особенностями кругооборота основных производственных фондов и оборотных средств, а также долговыми обязательствами фирмы.

ПРИМЕР ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ

Mutual fund (по-английски «fund» — фонд, «mutual» — взаимный) представляет собой совокупность акций, облигаций и других ценных бумаг, купленных группой инвесторов. По существу, MF — это своеобразная финансовая организация, управляемая профессионалами: инвестиционными компаниями, брокерскими фирмами и некоторыми другими финансовыми институтами. В США они появились в 1924 г. В 80-е годы наблюдается бум этих фондов. Нам следовало бы обратить пристальное внимание на MF в создании рынка ценных бумаг.

Предположим, что у индивида имеется сумма в 1000 денежных единиц, стоимость одной облигации — 1000, а одной акции — 100. В этом случае можно приобрести либо одну облигацию, либо десять акций, причем если курс акции составит 105, то только девять акций. При этом 55 денежных единиц будет лежать без дела. Следует учесть, что часто можно купить только круглое число акций (партиями по 100 штук). И вполне возможно, что, невзирая на помощь брокера при покупке ценных бумаг, вложение окажется не очень удачным.

Так вот, главное достоинство MF, как в старых притчах о пальцах и кулаке, ломке веника и отдельных его прутиков, — это объединение и диверсификация. То есть, вло-

жив средства в определенный фонд, отдельный инвестор теперь имеет дело не с небольшим количеством, а с целым портфелем различных ценных бумаг, и будет получать свою часть дохода от общей совокупности дивидендов, приносимых этим портфелем. И пусть теперь даже несколько видов ценных бумаг «подведут» — в совокупности останется необходимый «запас прочности». Так же можно вложить любую сумму денег выше определенного минимума.

Другое преимущество MF — качество управления инвестициями. Ведь для руководства операциями фонда привлекаются профессионалы высокого класса. Платить за это приходится больше, но то, что было слишком дорого для отдельного вкладчика, вполне приемлемо для множества.

Третье несомненное преимущество — простота и удобство денежных операций. Если вы индувидуальный владелец ценных бумаг, то причитающиеся вам деньги будут выплачены непосредственно или через обслуживающую вас брокерскую фирму. По получении вам снова придется «поломать голову» над их использованием. Потребить? Вложить? Но куда? А может быть, продать? Но в последнем случае следует помнить, что продать можно не всегда, за продажу снова надо платить биржевому посреднику, и для продажи требуется время. Что касается MF, то большинство из них уже имеют свои программы автоматического реинвестирования дивидендов. Но если участник пожелает, он может получить сумму наличными. Важно то, что уже на следующее утро после подачи заявки (а это можно сделать при помощи домашнего персонального компьютера) вся ваша доля будет изъята из MF и перечислена на банковский счет.

Каких только разновидностей MF уже не породил мировой опыт! Вкладывающие средства только в акции или только в облигации, или только в ценные бумаги, не облагаемые налогом. Осуществляющие вложения в компании, ведущие добычу драгоценных металлов, диверсифицирующие вложения по иностранным рынкам, по другим взаимным фондам. Инвестирующие средства лишь в определенные отрасли промышленности или в разные, но в соответствии с динамикой того или иного индекса ценных бумаг. Особо выделяются фонды, оперирующие с краткосрочными ценными бумагами. И т. д., и т. п.

MF могут различаться и по целям вложений. Одни из них предпочитают не очень большой, но надежный доход. Другие любят вкладывать деньги в рисковые ценные бумаги. Одни MF каждое вложение и извлечение средств облагают комиссионными. Другие не облагают. Но во всех случаях определенный небольшой (0,5—1) процент приходится платить в виде гонорара управленцам MF.

О том, что представляет собой тот или иной MF, зарубежный вкладчик легко может узнать из проспекта, который всегда посылается перед приемом денег. Кроме этого, он будет получать регулярно годовые и квартальные отчеты о деятельности фонда, знакомиться с его рейтингом и важнейшими показателями из газет типа «Уолл-стрит джорнэл». А фондов таких немало: в США, например, — 2600. Это больше, чем число акций, котирующихся на Нью-Йоркской фондовой бирже.

* *

ИЗБАВИМСЯ ОТ ВОЛОКИТЫ!

Меня нередко просят рассказать поподробнее о работе юрисконсульта. Должен разочаровать: будни юрисконсульта — это обыкновенная «черновая» работа. Правовую работу интересно выполнять с полной отдачей. Создавая безупречные документы — претензионные письма, исковые заявления, наполняя их грамотным правовым, фактическим материалом, заранее предвкушаешь моральное удовлетворение. Опытный юрисконсульт предвидит исход рассмотрения претензии. Все расчеты, выкладки, законодательный и систематический материал у него собран. «Пробивная сила» претензионных писем, исковых заявлений и иных служебных документов зависит прежде всего от его кругозора, правовой, профессиональной подготовки, знания законодательства и умелого применения на практике. Казалось бы — аксиома. Но эту аксиому еще надо реализовать.

Перелистываю предьявленные Уршанской базой производственно-технического обслуживания и комплектации оборудованием обьединения «Башнефть» претензионные письма за 11 месяцев 1990 г. Их 97. Все рассмотрены и удовлетворены.

На счет базы за нарушение договорных условий перечислено 372 тыс. руб. Помимо того, отказано в удовлетворении предьявленных нашей базе поставщиками 47 претензий на сумму 282 тыс. руб. Юридическая служба базы помогла возместить и предотвратить материальный ущерб на сумму 664 тыс. руб.!

Между Дюртюлинским управлением буровых работ объединения «Башнефть» и его Уршанской базой ПТО и КО возник спор по поводу оплаты за поставленные трубы в количестве 48 шт на сумму 37206 руб. УБР утверждало, что в его адрес поставлены трубы по 262 руб. 82 коп. за метр-тоннаж. Уршанская база документально доказала, что по прейскуранту цена 1 м трубы 775 руб. Арбитраж «Башнефти» обязал Дюртюлинское УБР перечислить Уршанской базе разницу в стоимости, всего 23452 руб. Управление буровых работ обратилось с заявлением в прокуратуру Башкирской АССР. Там к заявлению отнеслись объективно. Оно было оставлено без удовлетворения — 23452 руб. взыскано с Дюртюлинского УБР. Его руководители раздули ненужную, изнурительную волокиту...

Только юрисконсульт знает, какого дьявольского труда, нервов, хлопот стоит все это. Для разбирательства споров были отвлечены сотни и тысячи работников. А ведь есть более простой путь: стороны, контрагенты доверяют друг другу, добровольно исполняют договорные обязательства и требования законодательства. Установившийся при командно-административной системе претензионно-исковый способ рассмотрения споров носит все отрицательные ее черты. Огромная переписка, встречной поток бумаг даже по самым незначительным спорам... Так подавлялись деловая инициатива, коммерция и полнокровное партнерство. Если бы взаимоотношения сторон, партнеров наполнялись доверием — уверен, волокита исчезла бы сама собой.

Действующее законодательство предоставляет предприятиям простор для самостоятельного добровольного разрешения споров, не ожидая претензий. В пункте 4 Положения о порядке предъявления и рассмотрения претензий записано: «Предприятия, организации и учреждения, нарушившие имущественные права и законные интересы других предприятий, организаций и учреждений, обязаны восстановить их, не ожидая предъявления претензий». Знающие дело, добросовестные хозяйственные руководители, главные бухгалтера так и поступают. Но, к сожалению, это рациональное и полезное установление руководителями и другими заинтересованными должностными лицами зачастую не выполняется. Оно просто забыто.

А ведь если нарушенные имущественные права и законные интересы партнеров будут восстанавливаться добровольно, партнеры освободятся от волокиты.

В. ГАЙСИН,
Уфа

УЧЕБА КАК ПЬЯНКА

Рецензией на мою первую научную работу был вопрос: «Чем отличается научная работа от пьянки?» На мой недоуменный взгляд последовал ответ: «Маленькая пьянка почти всегда выливается в большой дебош и тяжелое похмелье, а большие научные обещания часто заканчиваются

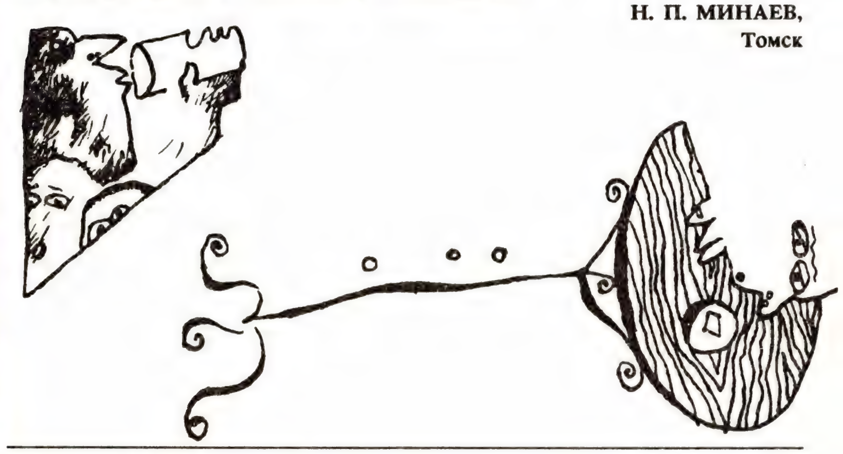
пшиком. Советую взять очень конкретную область и рассмотреть ее тщательно». Примерно такой «научный» подход наблюдается и у многих современных советских школ менеджеров. Рекламные объявления, подписанные «большими» учеными, обещают буквально все (о стоимости и всем прочем читай в статье М. В. Смирнова «О петухе, черте и менеджере», ЭКО 8. 90). На мой взгляд, и в этом вопросе все должно начинаться с анализа проблемы и постановки цели. Во-первых, для чего нужно обучение? Если для отдыха или как дань моде, тогда плати и выбирай школу по лучшей сауне, количеству ПЭВМ и т. д. Если же для поиска внутренних резервов, позволяющих увеличить свой вклад в конечную деятельность организации, тогда сперва надо выявить те управленческие навыки, которые наиболее слабо развиты у человека, занимающего конкретную должность, на конкретном предприятии, в данное время при работе с определенным коллективом. Только после тщательной индивидуальной диагностики может идти речь об обучении.

Личный опыт работы в этой области позволил мне сделать следующие выводы.

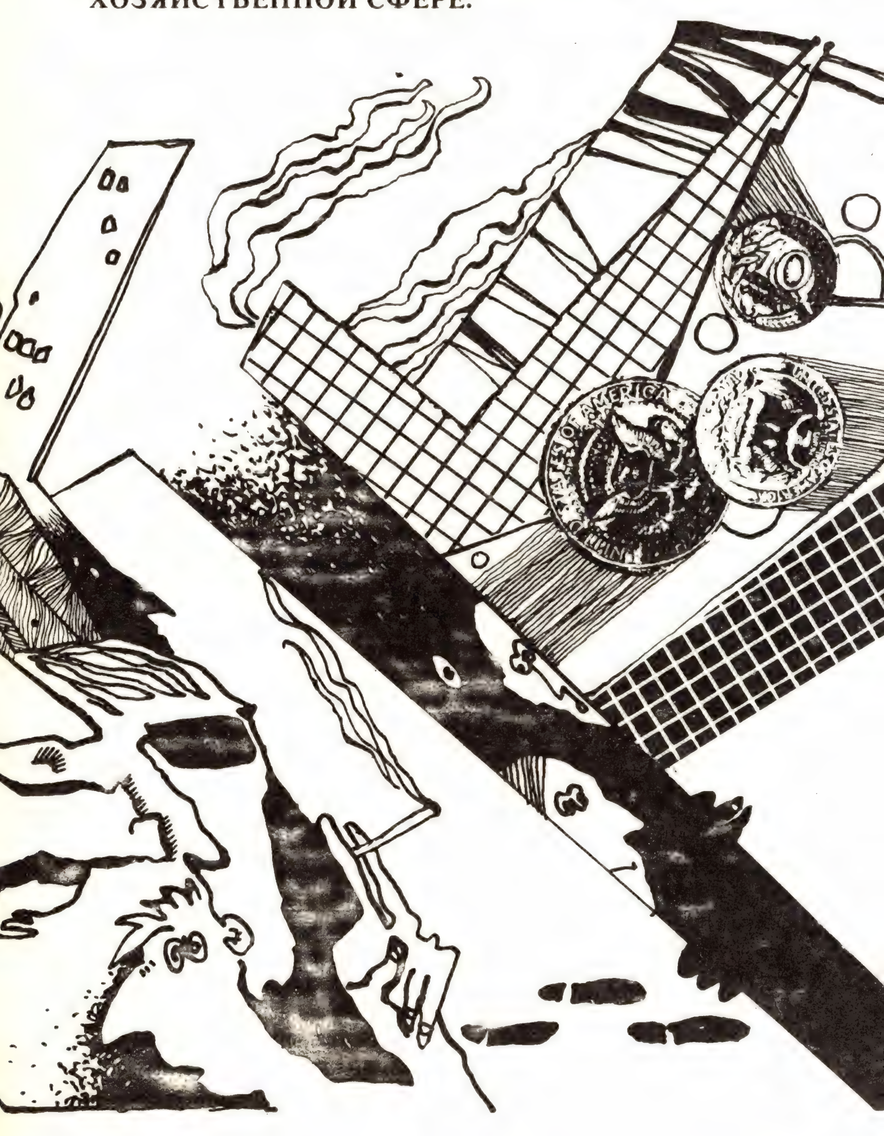
Во-первых, необходима тщательная подготовка и раздача методического материала, учитывающего уровень предполагаемого заказчика. Во-вторых, следует минимизировать (а то и совсем исключить) лекционную часть на первом этапе. Для интенсификации активности слушателей состав группы не должен быть более 10 человек.

Оплата преподавателей должна зависеть от эффективности обучения. Повысилась прибыль у заказчика после проведения занятий — получи оговоренную долю. Это заставит исполнителя до определенного времени работать себе в убыток, но и оплата в конечном итоге будет выше. В противном случае у заказчика наступает «похмелье». Ведь менеджерская школа может не только упорядочить знания, повысить управленческие навыки, но и внести дополнительную смуту в головы работников, и так растерявшихся от множества нововведений.

Н. П. МИНАЕВ,
Томск



КАК МЕТКО СКАЗАЛ ТОВАРИЩ СТАЛИН, КАЖДАЯ ПАЛКА ИМЕЕТ ДВА КОНЦА. ТАК ЧТО, СЛЕДУЯ МУДРЫМ УКАЗАНИЯМ ВОЖДЯ, ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАМ СТАТЬИ С МЯГКО ГОВОРЯ НЕ СОВПАДАЮЩИМИ ОЦЕНКАМИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ И НАКАЗАНИЙ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЕ.



ВМЕСТО РАЗМИНКИ

... Госкомитет по образованию пригласил группу японцев погостить в Москве. Чтобы получить заказ на их обслуживание, СП InNis заключило договор: купить на валюту видеоаппаратуру и продать за рубли «для нужд комитета», а фактически — задешево его сотрудникам. Об юридической оценке этих действий см. «Коммерсантъ» (15. 91).

А как бы вы оценили подобную ситуацию?

С точки зрения моральных норм проблема нелегко поддается оценке... Что же касается юридической стороны, то квалификация тех или иных деяний, сроки и прочие атрибуты уголовной хроники — у кого похищено, что похищено и похищено ли что-то вообще, если нам в столовский компот, например, положили наполовину меньше сухофруктов, — это предмет размышлений специалистов, их епархия. Для нас важны социальное значение деяний, их возможная общественная оценка, ближайшие, да и более отдаленные последствия. А здесь не все ясно. Например, нередко предпринимательство в нашей стране вырождается в некоторую форму «кормления» на бесхозной государственной ниве. «Кормления» в чистом виде, ибо у наших предков за это требовали службы, выполнения хоть каких-то обязанностей. Или, по научному, монопольное право на присвоение ренты от чужой собственности. Что в цивилизованном обществе так или иначе наказуемо.

Право и сейчас еще инструмент политики. Но нельзя изменить юридическую практику, не приведя законодательство в соответствие с принимаемыми законами о предпринимательстве. Пока хозяйственное право стоит в стороне от нарождающейся рыночной системы, трудно рассчитывать на то, что наше предпринимательство, выросшее на изуродованной, бесплодной почве, расцветет цветком, а не уродливым чертополохом, который удушит культурные ростки.

...Изменить систему трудно: ведь она строилась всерьез и надолго, и совсем не для тех целей,к которым мы стремимся ее приспособить. Но без этого нельзя.

Т. БОЛДЫРЕВА



СТАНОВЛЕНИЕ «ОХРАННОЙ» СИСТЕМЫ

О. Э. СОКОЛЬСКИЙ,
кандидат юридических наук,
Институт проблем занятости АН СССР и Госкомтруда СССР,
Москва

Репрессивный способ охраны распределительно-административной системы покоится на мощном, наработанном десятилетиями «культурном» слое. Вожди, взяв в точном соответствии с теорией курс на построение нетоварного общества, сразу с помощью уголовных репрессий стали вышибать из населения «дух торгашества и предпринимательства». В соответствии с декретом СНК от 28.07.18 г. «О спекуляции» лишение свободы на срок не менее 10 лет угрожало людям за сбыт, скупку или хранение с целью сбыта в виде промысла продуктов питания. За те же действия с нормированными продуктами полагался срок не менее 5 лет, принудительные работы и конфискация всего или части имущества.

Сразу после «великого перелома» сложилась в главном система охраны социалистической собственности. Так, в 1932 г. был принят Закон об охране общественной (социалистической) собственности, установивший за хищение социалистического имущества 10 лет лишения свободы или расстрел (умышленное убийство «тянуло» в то время максимум на 8 лет, а при отягчающих обстоятельствах — на 10 лет). Первые три месяца после его вступления в действие суды, пользуясь своим правом, назначали наказание ниже предельного (по 60—80% приговоров), но Наркомюст быстро лишил их такого права. Позднее этот закон был распространен и на иные посягательства на соцсобственность (повреждение госимущества, плохую работу в сельском хозяйстве, злостное невыполнение правил, повлекшее порчу сельхозтехники и др.).

В том же месяце был принят новый Закон о спекуляции. Старый действовал с июля 1921 г. и определял спекуляцию как искусственное повышение цен на товары путем «сговора или стачки торговцев, а также злостного невыпуска товаров на рынок». В 1932 г. ст.107 УК РСФСР определила спекуляцию как скупку и перепродажу товаров с

целью наживы, за что полагалось заключение в концлагерь от 5 до 10 лет. Был принят и пресловутый указ, по которому можно было расстреливать 12-летних и за хищения колосков с поля; именно в нем хищение социалистической собственности было отделено от всех прочих.

В 1933 г. была установлена ответственность за выпуск недоброкачественной продукции, в 1934 г. постановлением ЦИК и СНК СССР УК союзных республик пополнились статьей об ответственности за обворовывание потребителя и обман государства. Гайки продолжали закручиваться. В 1940 г. было устранено понятие «мелкое хищение», за кражи с производства стали сажать в тюрьму независимо от объемов похищенного. С февраля 1941 г. за продажу или обмен лишнего или неиспользуемого оборудования грозило тюремное заключение от 2 до 5 лет.

Наряду с экономическими репрессиями опережающими темпами нарастали политические, вбирая в себя хозяйственные и должностные преступления. Халатность и злоупотребление служебным положением превращались во вредительство и саботаж, взятки квалифицировались как экономическая контрреволюция, расхитителей отнесли к врагам народа. Экономические и политические репрессии объявляли причиной хозяйственных провалов, голода, нехватки промышленных товаров и срыва производственных планов происки врагов и корыстных преступников.

Крепнувшая репрессивная машина жила самостоятельной жизнью и временами шла вразнос. И сама власть была вынуждена периодически притормаживать размах репрессий по экономическим делам. В середине 30-х годов, а потом в 1947 г. осуждение председателей колхозов за должностные преступления приняло такой размах, что эти дела вынуждены были передавать на рассмотрение вышестоящему уровню — областным прокурорам и облсудам. С 1947 по 1954 г. смертная казнь за экономические преступления уже не применялась.

Хрущев, остановив машину политических репрессий, не изменил политику в отношении преступлений в экономике. Здесь он продолжал закручивать гайки. Была введена смертная казнь за валютные операции, особо крупные хищения, квалифицированное взяточничество. К расследованию этих дел подключались оперативные и следственные аппараты КГБ. Вопреки правовым принципам к осужден-

ным применялся закон, который не действовал в момент совершения ими преступлений.

Как и в 30-е годы, экономические репрессии сопровождались политическими кампаниями, формированием общественного мнения. Законодательство по-прежнему послушно реагировало на экономическую обстановку в стране. Например, была введена уголовная ответственность за приписки и другие искажения отчетности о выполнении планов, за скармливание скоту и птице хлебопродуктов.

В брежневские времена экономические репрессии продолжались, но мельчали, что, впрочем, могло характеризовать и качество следствия. На рубеже 70—80-х годов в центральных областях России средняя сумма похищенного путем злоупотребления служебным положением в 60% случаев не превышала 500 руб., в 40% — 250 руб. Периодически возникали кампании по борьбе с «несунами», продолжался начатый при Хрущеве разгром подсобных промыслов в колхозах (занятых в них лиц и хозяйственников судили за частнопредпринимательскую деятельность и хищения), сажали шабашников. Продавщиц из потребкооперации, если у них возникала недостача, судили за халатность, а если удавалось доказать, что они хлеб и водку отпускали сельчанам в долг до получки — то за злоупотребление служебным положением или хищение. Даже по судебной статистике 15% осужденных за должностные хищения составляли рабочие (водители-экспедиторы, комбайнеры, скотники и т.п.). Среди осужденных взяткодателей до 70% были спровоцированы работниками ОБХСС.

Аппарат правоохранительных органов работал на отчетные показатели. Отсюда — измельчание преступности. Правда, время от времени на фоне этой мелочевки вспухали громадные хозяйственные дела, например, фирмы «Океан». Крупные дела давали союзные республики, когда там менялись первые секретари ЦК.

Но основная тяжесть репрессий по хозяйственным делам все же падала на работников низового и среднего звена. «Шедевром» застойного времени было введенное Верховным Судом СССР в судебную практику понятия «хищения в пользу третьих лиц». Проще говоря, придумали «бескорыстное» хищение (судили руководителей, «на-

рисовавших» зарплату своим рабочим, чтобы те не разбежались).

Правда, не в пример сталинским временам правоохранительные органы не были всесильны. Если хозяйственник имел хорошие отношения с секретарем райкома или обкома, никакой прокурор ему был не страшен. Зато чужих и строптивых партноменклатура легко выдавала на расправу.

Попытки Андропова поломать этот «порядок» ни к чему не привели. Просто в суды стали направлять те дела, которые раньше прекращали за недоказанностью или малозначительностью. Многие из них прекращались судами, хотя «милицейские» показатели — число выявленных и направленных в суд дел — сильно выросли. Замена в МВД нечистоплотных начальников на некомпетентных положения не улучшала. Смена кадров в аппаратах БХСС обезоружила правоохранительные органы, лишила их грамотной оперативной поддержки (в этом одно из объяснений недоработок следственной группы Гдляна).

В начале периода Горбачева тогдашний министр МВД Власов попытался слить БХСС и уголовный розыск. МВД, давно пытающееся усовершенствовать статью о спекуляции, чтобы от скупки и перепродажи с целью наживы осталась одна скупка или продажа, отпраздновало полупобеду. Ст.150-2 Административного кодекса РСФСР ввела ответственность за продажу вещей по ценам выше розничных. Указ о нетрудовых доходах, созданный стараниями Алиева, обрушил под барабанный бой популистов тяжесть репрессий на водителей-леваков и бабушек, промышлявших продажей редиски.

Гласность вынесла на суд общественности вопиющие язвы правоохранительной системы. Под воздействием общественной критики последняя сделала либеральный маневр — незначительные улучшения в уголовном процессе, более строгий подход судов к оценке доказательств по хозяйственным делам, оправдательные приговоры. Но сама система устояла.

Развал экономики и паралич государственной власти вызвал рост преступности. Под шум гдляновских разоблачений Верховный Совет СССР создал временные комитеты по борьбе с преступностью, совершенно ненужные и противозаконные, так как туда включили представителей независимой судебной власти. Массированные разговоры

об организованой преступности позволили МВД и КГБ получить новые финансовые инъекции, увеличить число генеральских должностей, спастись от сокращения штатов.

Правительство вместо лечения больной экономики в феврале 1990 г. усилило ответственность за спекуляцию — до 10 лет лишения свободы. Однако на заседаниях секретариата ЦК КПСС продолжаются разговоры «о беспощадной борьбе со спекулянтами».

Как разорвать этот порочный круг?

Во-первых, необходимо объяснять населению, что охрана жизни, здоровья и общественной безопасности важнее борьбы с любыми формами предпринимательства. А если общество все же считает, что за хищение 10 тыс. руб., квалифицированную взятку или валютные операции необходима смертная казнь, тогда за преступления против личности по логике вещей надо бы вводить не «простую» смертную казнь, а «погружение в кипящее масло», «четвертование» (средневековая юстиция накопила богатый арсенал таких мер наказания). Сейчас, к сожалению, сторонников отмены смертной казни за экономические преступления нередко считают пособниками мафиози, закупленными «на корню».

ПО ДАННЫМ НАЧАЛЬНИКА ОТДЕЛА ГУБХСС МВД РСФСР ПОЛКОВНИКА Ю. ЛУЩАЯ:

* К концу 1990 г. в России выявлено 138,5 тыс. экономических преступлений (56,6% всех выявленных по стране). На хищения имущества, вверенного виновным, приходилось 16,1%, спекуляцию — 9,9, мелкие хищения — 4,5, кражи — 3,2, взяточничество — 0,9, нарушения правил валютных операций — 0,3, прочие — 23,6%.

* Только двойной счет в экономике страны, по оценкам ученых, превышает 500 млрд руб. Приписки добавляют к выполненным работам 15—30 млрд руб. (1—2%).

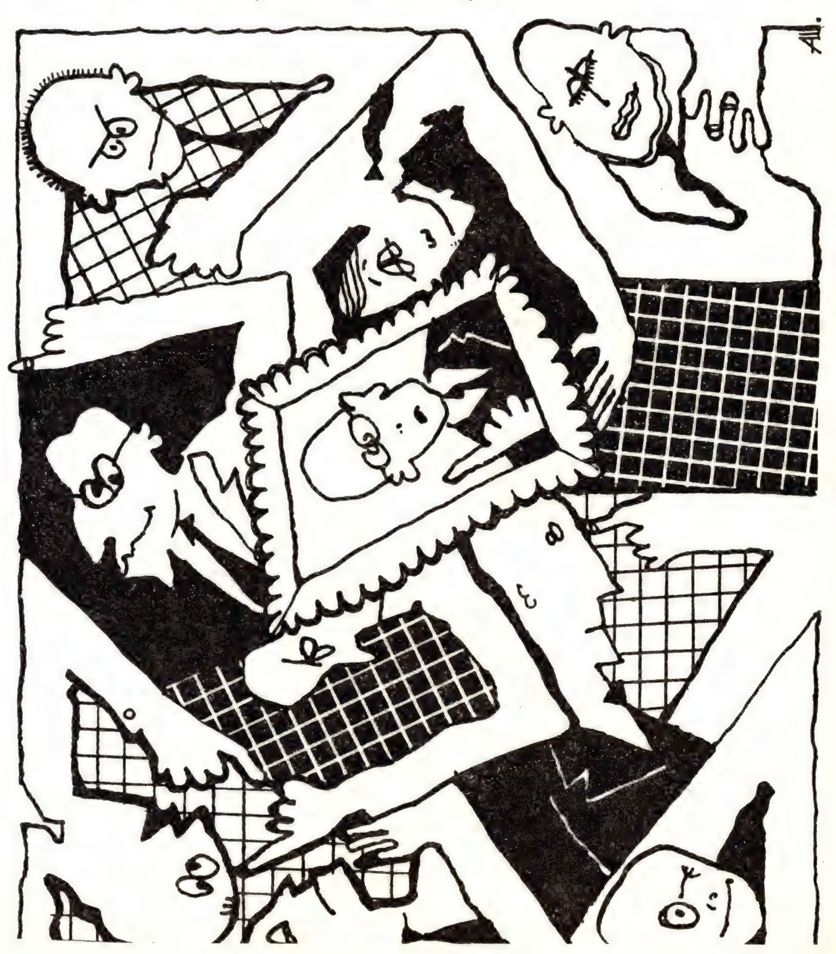
* При фактическом росте преступности в 1989 г. по сравнению с 1987 г. число осужденных за хищения государственного и общественного имущества в крупных и особо крупных размерах сократилось почти вдвое.

Аргументы и факты 51.90

Во-вторых, реформа уголовного законодательства должна быть системной.

Статьи за спекуляцию из Уголовного кодекса по возможности нужно убрать совсем. Разработать норму об уголовной отвественности за недобросовестную конкуренцию, монопольный сговор (антимонопольное уголовное законодательство). Реформа уголовного законодательства должна быть увязана с реформой процессуального закона.

В-третьих, надо начать реформу юридического образования, воспитывая юристов с широчайшей гуманитарной подготовкой, жизненно зрелых. Возможно, у работников правоохранительных органов юридическое образование должно быть вторым высшим образованием.



СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ПО ПРЕСТУПЛЕНИЯМ В ЭКОНОМИКЕ

А. В. ПОХМЕЛКИН,
кандидат юридических наук,
Москва

Практика применения уголовного законодательства в значительной мере защищала не экономику — сферу, где производятся товары и услуги, а административно-командную систему, которая с каждым годом входила во все большее противоречие с потребностями общества. Поэтому неудивительно, что хозяйственников, руководствовавшихся экономической целесообразностью в ущерб бюрократическим методам управления, карали подчас более сурово, чем тех, кто действительно растаскивал и разбазаривал общественное имущество.

Самостоятельность производителя, признание за ним права выбирать формы хозяйствования и распоряжаться результатами своего труда, освобождение от ведомственно-бюрократической регламентации показали социальную природу существующих уголовно-правовых норм и серьезные деформации в их применении. Во многом они связаны со слишком расширительной трактовкой понятий «хищение государственного и общественного имущества» и «злоупотребление служебным положением». Остановлюсь на них подробнее.

ХИЩЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА

Нередко таким хищением признавались любые не согласующиеся с нормативными актами выплаты из государственных или общественных фондов, независимо от мотивов и направлений расходования денег.

Наиболее типичные ситуации, при которых допускаются ошибки, связаны с оплатой по договорам подряда. Принятые в последнее время решения высших судебных инстанций исходят из того, что выплата подрядным бригадам сумм в размере, установленном устным или письмен-

ным соглашением, за фактически выполненную работу не может рассматриваться как хищение. Такие нарушения хозяйственно-финансовой дисциплины, как завышение расценок, включение в наряды и платежные ведомости подставных лиц, если таким образом выплачивается определенное договором вознаграждение, также не свидетельствуют о хищении имущества.

Позиция Верховного Суда по этим делам основана на том, что в действиях руководителей отсутствуют обязательные признаки хищения — корыстные цели и личная заинтересованность (в частности, когда безвозмездные выплаты производятся в пользу родных, близких или других людей, в судьбе которых заинтересован виновный). Кроме того, оплата выполненных работ, хотя и с нарушением государством норм и расценок, не является изъятием имущества из государственных или общественных фондов. По существу, это стихийное формирование рыночных отношений, не вписывающихся в государственную регламентацию, но отвечающих обоюдным интересам подрядных бригад и их заказчиков.

По приговору Калининского областного суда бригадир С. был осужден за хищение госимущества в крупном размере. Он якобы незаконно получил 4,5 тыс. руб., включив в платежные документы подставных лиц.

По протесту Генерального прокурора СССР пленум Верховного Суда отменил судебные решения и прекратил уголовное дело за отсутствием состава преступления. Установлено, что эта сумма являлась частью той, что предназначалась бригаде за работу по условиям трудового соглашения. Значит, получение этих денег не может рассматриваться как безвозмездное изъятие государственного имущества. Подставные же лица включались в платежные документы, чтобы выплатить вознаграждение, установленное соглашением сторон. Часть выписанных подставным лицам денег была выплачена приглашенным со стороны отделочникам, а остальные распределены между членами бригады.

Особого внимания заслуживает судебная практика по «цеховикам», организующим на государственных предприятиях выпуск неучтенной продукции для реализации по рыночным ценам и извлечения личной прибыли. В большинстве случаев такие действия суды квалифицируют не как частное предпринимательство под прикрытием государственных или общественных форм, а как хищение.

К примеру, Тюменский облсуд осудил группу лиц за хищение госимущества в особо крупном размере. По приговору они, организовав при Тюменском райбытуправлении цех по производству декоративных салфеток, часть про-

дукции реализовывали, не оприходовав на складе, а выручку похищали.

Пленум Верховного Суда переквалифицировал эти действия как частное предпринимательство. В соответствии с разъяснением пленума, которое содержится в постановлении от 25.06.76 г. «О практике применения судами законодательства об ответственности за частнопредпринимательскую деятельность», хищение является «спутником» этой деятельности лишь в тех случаях, когда прибыль совмещается с безвозмездным изъятием из государственных или общественных фондов сырья и материалов. По данному уголовному делу таких фактов не установлено. Напротив, в деле имелись доказательства того, что сырье для выпуска неучтенной продукции группа приобретала на свои средства.

Принятое пленумом Верховного Суда решение по этому делу имеет принципиальное значение для судебной практики. Оно позволяет ответить на два важных вопроса, к решению которых суды подходят далеко не однозначно: что является предметом хищения, соединенного с частнопредпринимательской деятельностью по выпуску неучтенной продукции, и как должен определяться размер этого хищения? Как правило, суды определяют размер хищения исходя из стоимости всей неучтенной продукции. При этом считается, что изготовленная частными предпринимателями продукция является собственностью предприятия и именно она похищена.

Такой подход не согласуется с приведенным разъяснением пленума Верховного Суда, которое связывает хищение, совершаемое в процессе частнопредпринимательской деятельности, с изъятием сырья и материалов, но не с произведенной продукцией. Это вполне логично. В противном случае прибыль полностью отождествляется с предметом хищения и существование в Уголовном кодексе ответственности за частнопредпринимательскую деятельность теряет смысл. Соответственно и размер хищения должен определяться только стоимостью изъятых сырья и материалов. Весь остальной причиненный ущерб, связанный с использованием оборудования предприятия, электроэнергии, транспорта, есть результат частнопредпринимательской деятельности.

К сожалению, ни в судебной практике, ни в юридической литературе пока не поднимался вопрос о том, насколько

правомерно квалифицировать действия «цеховиков» как хищение в тех случаях, когда они действительно используют сырье и материалы, принадлежащие госпредприятию. Дело в том, что ни предприятию, ни государству прямого экономического ущерба фактически не причиняется. Государство получает от предприятия ровно столько продукции, сколько было предусмотрено госзаказом (планом).

Откуда тогда излишки сырья и материалов для производства «левой» продукции? Как показывает судебная практика, во-первых, предприятия получают по фондам сырья и материалов больше, чем требуется для выпуска плановой продукции, и если излишки не используются «цеховиками», то они списываются или годами пролеживают и портятся на складах; во-вторых, «цеховики» экономят сырье, совершенствуя технологию; в-третьих, происходит недовложение сырья, здесь вред причиняется, но не государству, а потребителю. Ущерб государству и предприятию носит характер упущенной выгоды — недополучена сверхплановая продукция. Но это полностью «покрывается» статьей Уголовного кодекса об ответственности за частнопредпринимательскую деятельность.

Сложившаяся же судебная практика стремится усилить ответственность частных предпринимателей, с деятельностью которых не без оснований связывается формирование хозяйственного уклада, угрожающего основам административно-командной экономики.

Поскольку в СССР частные предприниматели подвергаются уголовному преследованию не только за хозяйственные преступления (частнопредпринимательская деятельность, коммерческое посредничество, спекуляция, запрещенные промыслы), но и без каких-либо оснований — за ложно понимаемые «хищения», декриминализация их деятельности существенно осложняется.

ДОЛЖНОСТНЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Когда распоряжение государственным и общественным имуществом (в нарушение бюрократической регламентации) становится «злоупотреблением служебным положением»? Обязательные его признаки — причинение вреда государственным, общественным интересам, а также законным интересам граждан из корыстной или иной личной заинтересованности. Именно с такой позиции и дол-

жен решаться вопрос об ответственности руководителей, к примеру, переплативших государственные или общественные средства по трудовым соглашениям.

Директор птицефабрики Г. осужден Калининским облсудом за злоупотребление служебным положением и приписки в отчетности о выполнении плана. Он заключил трудовое соглашение с бригадой строителей на возведение торгового центра и птичника. Как указано в приговоре, злоупотребив служебным положением, Г. грубо нарушил порядок оплаты труда строителей, в результате чего бригаде было незаконно выплачено свыше 30 тыс. руб. Кроме того, в статорганы он представил завышенные данные об освоении капиталовложений на это строительство.

По протесту Генерального прокурора пленум Верховного Суда отменил судебные решения и прекратил уголовное дело за отсутствием состава преступления. Пленум сослался на бесспорно установленные по делу факты, которые органы предварительного следствия и суд не приняли во внимание. Заключая договор на строительство и распорядившись выплатить бригаде обусловленные соглашением деньги, Г. не преследовал корыстных или иных личных целей. Торговый центр и птичник, крайне необходимые птицефабрике, бригада построила быстро и качественно. Затраты оказались ниже запланированных, экономический эффект намного превысил сумму переплаты.

Интересно решение вопроса и о приписках в государственной отчетности. Пленум Верховного Суда не посчитал эти действия преступными, поскольку они были вынужденными: иначе не удавалось выплатить бригаде оговоренную денежную сумму. Аналогичные решения пленум Верховного Суда и другие судебные инстанции по делам этой категории принимали и ранее, но применительно к обвинению в должностном подлоге. Для приписок в отчетности в отличие от должностного подлога не обязательна корысть или иная личная заинтересованность. Поэтому, оценивая действия директора птицефабрики, пленум применил правило крайней необходимости исходя из того, что они предотвратили разрыв трудового соглашения и позволили завершить работы. Кроме того, в подписанных Г. отчетах отражались промежуточные этапы строительства. Оба объекта были введены в эксплуатацию своевременно. Включение в отчетность неверных промежуточных сведений вреда не причинило, незаконную выплату премий не повлекло.

С аналогичных позиций в практике высших судебных инстанций расценивается использование должностными лицами средств государственных или общественных фондов путем начисления зарплаты неработающим людям и

премий при нарушении существующего порядка премирования. Если эти действия приводят к полезному для общества результату, даже при отступлениях от хозяйственно-финансовой дисциплины они не являются преступными.

По протесту Генерального прокурора отменены судебные решения и прекращено за отсутствием состава преступления дело в отношении директора производственного объединения, осужденного за то, что он часть средств фонда материального поощрения расходовал на прием иностранных делегаций и подарки уходящим на пенсию работникам, а также включил сотрудников медсанчасти в приказ о выплате премии за освоение новой продукции. Его действия были обусловлены производственными интересами и вреда не причинили. Заслуживающие поощрения работники получили его. Что касается сотрудников медсанчасти, то они обслуживали рабочих и проводили диспансеризацию непосредственно в цехах. Это благоприятно сказалось на снижении заболеваемости и повышении производительности труда.

До последнего времени нет единообразия и в оценке следующей категории дел. Читинский областной суд за злоупотребление служебным положением, повлекшим тяжкие последствия, осудил начальника производственно-технического управления связи, заключившего договор о строительстве линии связи с прибывшими на практику студентами, незаконно распространив на оплату их труда льготы, установленные для студенческих строительных отрядов.

В приговоре суд согласился с доводом подсудимого, что его действия не были вызваны корыстной или иной личной заинтересованностью, тем не менее признал его виновным, указав, что этот признак обязателен только для части 1 ст.170 УК РСФСР, но часть 2 устанавливает ответственность за злоупотребление служебным положением, повлекшее тяжкие последствия, независимо от мотивов действий виновного. Президиум Верховного Суда РСФСР обоснованно не согласился с таким пониманием закона и по протесту заместителя Генерального прокурора СССР отменил судебные решения, прекратив дело за отсутствием состава преступления.

В постановлении пленума Верховного Суда СССР от 30 марта 1990 г. «О судебной практике по делам о злоупотреблении властью, служебным положением, превышении

власти или служебного положения, халатности и должностном подлоге» речь идет о том, что для ответственности по части 2 ст.170 УК РСФСР и соответствующих статей УК других союзных республик необходимо, чтобы, кроме вредных последствий, имелись и другие предусмотренные законом признаки должностного злоупотребления.

Итак, анализ практики высших судебных инстанций по делам о должностных злоупотреблениях показывает, что они ориентируют нижестоящие суды на устранение трех наиболее характерных недостатков.

ПЕРВЫЙ — по закону уголовная ответственность возможна только при наличии в действиях должностного лица признаков корысти или иной личной заинтересованности. Нередко органы предварительного следствия и суды, стремясь найти эти признаки, ссылаются на «карьеристские соображения», «желание создать видимость благополучия в работе», тогда как фактически хозяйственник решал конкретные производственные задачи, добивался реальных экономических результатов.

ВТОРОЙ — односторонний и необъективный подход, когда при юридической оценке действий решающее значение придается нарушению хозяйственно-финансовой дисциплины, а не экономической целесообразности этих действий.

ТРЕТИЙ — искаженное представление о критериях «существенного вреда», когда во внимание принимаются лишь ближайшие негативные последствия, но не учитываются предотвращенный при этом ущерб и общий экономический эффект.

*

В последнее время от практических работников суда, прокуратуры, органов внутренних дел нередко можно услышать: **насколько обоснованы новые тенденции в судебной практике по преступлениям в экономике, не шараханье ли это от бездумно репрессивной политики к попустительству правонарушителям и не свидетельствуют ли они о несовершенстве закона?**

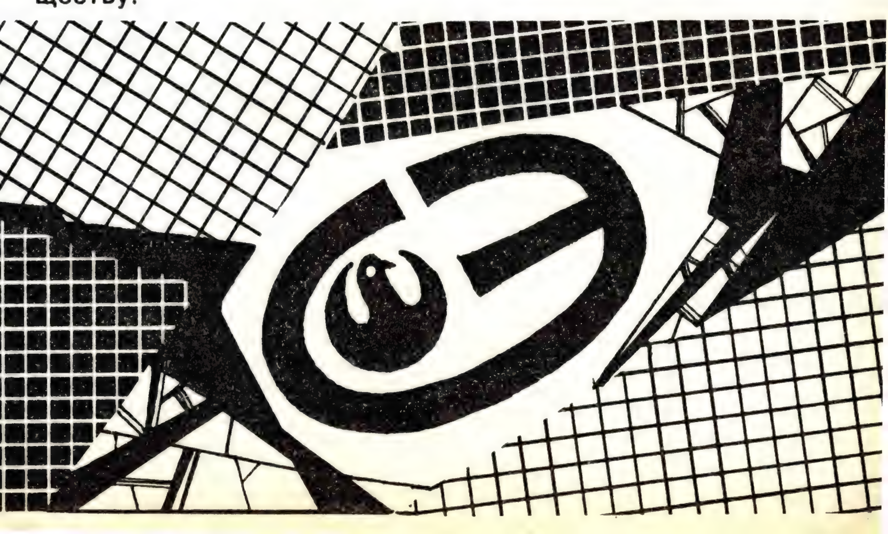
Вопросы вполне правомерны. Уголовное законодательство нуждается в кардинальных изменениях. И все же нельзя не признать, что многочисленные репрессии в хо-

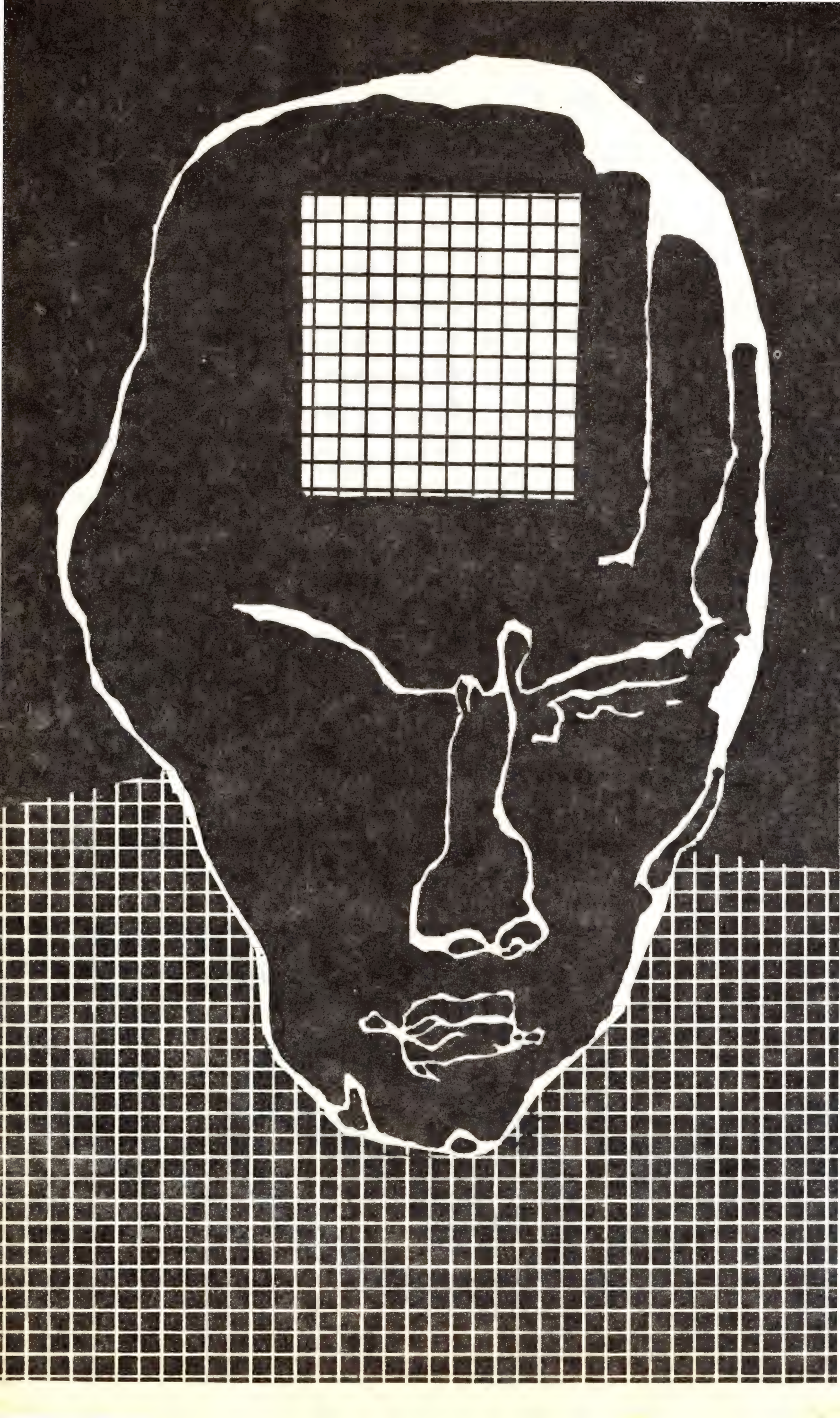
зяйственной сфере были вызваны не столько законом, сколько практикой его применения, сознательным или неосознанным отступлением от него, игнорированием многих положений юридической науки. Ни закон, ни теория уголовного права не призывали преследовать за инициативность, предприимчивость, здравый смысл, с которым далеко не всегда согласуются ведомственные инструкции и приказы.

Что касается попустительства нарушителям хозяйственно-финансовой дисциплины и ослабления борьбы с преступлениями в хозяйственной сфере, то прежде всего хорошо бы определиться — с чем и во имя чего должна вестись эта борьба? Со стремлением к самостоятельности, с экономической целесообразностью в угоду казарменной дисциплине? Или с воровством, обманом, мздоимством, бюрократическим произволом за дисциплину, основанную на согласовании личных, групповых и общественных интересов?

Уголовно-правовая оценка конкретного деяния должна выявить природу его опасности для общества. Эта опасность определяется по признакам состава преступления, сформулированным в законе. Точное установление признаков, недопустимость их произвольного толкования — важнейшие условия законности и обоснованности принимаемого по делу решения.

Для работников правоохранительных органов сложность ситуации в том, что правильная юридическая оценка не может сводиться к простому соотнесению тех или иных деяний с Уголовным кодексом. Требуется разграничить действия, угрожающие бюрократической системе и причиняющие реальный вред личности, коллективу или обществу.





ОБЩЕСТВО ЗАЩИТЫ ОСУЖДЕННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННИКОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВОБОД

В. В. СОКИРКО,
председатель Общества,
Москва

Издерганному бесконечными дефицитами населению в наше тревожное время не до предпринимателей, сидящих в тюрьмах и лагерях. Даже люди из кооперативного бизнеса зачастую буквально закрывают уши, близоруко полагая, что раз они не «жулики» (мол, как сидящие), то и угрозы им нет. Или трусливо оправдываются: нам приходится идти по грани УК, поэтому вряд ли стоит пускаться в коллективную самозащиту и резко критиковать правоохранительную систему...

И все же мы призываем задуматься: сейчас за хозяйственную деятельность, истолкованную как преступление, в заключении находятся свыше сотни тысяч человек. Разве это наше прошлое, а не настоящее и будущее (если не будет изменено уголовное законодательство)?

Название нашей независимой организации говорит само за себя. Официально она зарегистрирована 19.09.90 г. Мы хотим защищать тех, кто подвергся уголовным и иным преследованиям за инициативную экономическую деятельность; оказывать им бесплатную юридическую помощь, писать ходатайства и жалобы в суды и прокуратуру для повторного изучения материалов уголовных дел, чтобы изменить или отменить необоснованные либо несправедливые приговоры. Общество разрабатывает предложения об изменении уголовно-процессуального законодательства, чтобы пересмотреть основания для ареста хозяйственников и передачи дел данной категории в суд. По мере возможности материально поддерживаем больных, неимущих заключенных и их семьи, оставшиеся без средств, поскольку многие осуждены с конфискацией иму-

щества, а также стремимся формировать общественное мнение, воспитывать уважение к независимому предпринимательству.

Сейчас специалисты Общества работают с жалобами 67 осужденных. В отличие от профессиональных адвокатов, мы не отрицаем факты, а оспариваем их квалификацию как преступления. В своих жалобах, решаясь спорить с законодательством и судебной практикой, мы все же исходим из действующего УК, иначе они будут лишены юридической силы. Приходится соединять в себе здравомыслящих рыночников и юристов.

МОНОПОЛИЯ ГОСУДАРСТВА ПРОТИВ ВОЛЬНОГО РЫНКА

Эта работа и деловая переписка с Прокуратурой СССР позволили выделить однотипные дела. В результате родилась классификация дел по преступлениям в экономике. Приведу ее и отдельные типичные примеры из массива дел наших подзащитных по категориям (см. табл.).

Высокая оплата труда шабашников и своих работников за счет неучтенной рационализации плановых работ, улучшения их структуры, а также через подставных лиц или подставные документы.

Н. Н. Мороз, один из руководителей артели, в 1983 г. получил 15 лет лишения свободы за «перерасход оплаты» на 61 тыс. руб., построив на Камчатке объекты на 1 млн руб.;

С. А. Мальцев, руководитель лесозаготовительного отряда под Воронежем, в 1984 г. осужден на 6 лет за переплаты шабашникам (сам освободился и добился реабилитации);

А. Я. Майко, начальник мехколонны, удешевивший строительство шоссе под Минском на 300 тыс. руб., за выплату при этом 52 тыс. руб. дополнительных премий осужден в 1983 г. на 7 лет;

Н. М. Леус, заведующий овощной базой под Ровно, улучшив ее работу, сэкономленную естественную убыль использовал для оплаты труда и других расходов, за что осужден на 11 лет.

Частнопредпринимательская деятельность.

Р. С. Шабанов, технолог Бакинской галантерейной фабрики, заслуженный рационализатор, в 1987 г. осужден на 15 лет (прокурор требовал смертной казни) за организацию подпольного «цеха» (по-новому — акцио-

Инкриминируемое деяние	Суть деяния	Средний срок заключения, лет	СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ								
			строит. мат-лы	квартиры	товары	услуги	продукция	осн. фонды	розн. торговля	валюта	Итого
хищения гос. и общ. имущества	Высокая оплата труда	8	6		3	3	2	1	1		15
	ЧПД	12			4		2	2	1		9
	Использование материалов вЧПД	11	4		1	1				1	7
	Рационализация изделийи недовложение сырья	10			1		2		1		4
	Кража материалов угосударства	9			1		2	1			4
	Взаимопретензии частников	9	3			1	1	1			6
взятки	Оплата рыночных услуг служащих	10		3	1	2	2	2	1		11
	Рыночные услуги госслужащих	8				1			1		2
спекуляция	Продажа порыночным ценам	5					3		3		6
контрабанда валюты	Внешняя частная торговля	11								3	3
Итого:			13	3	11	8	14	7	7	4	67
в т. ч. руководители			10	—	6	6	8	4	3	1	38

нерной фирмы) с уставным капиталом 100 тыс. руб., объемом производства 350 тыс. руб. в год, прибылью 100%;

А. С. Дьяков, бригадир с завода в Подмосковье, в 1985 г. за частное производство и реализацию детских сдвижных картинок с прибылью 600 тыс. руб. осужден на 6 лет за частнопредпринимательскую деятельность и хищение гуммированной бумаги, хотя оплачивал ее снабженцам по госцене;

Е. А. Терновская, главбух из Харькова, в 1986 г. осуждена на 14 лет за хищение. Занималась изготовлением меховых изделий из сэкономленных материалов и продажей их по цене выше плановой.

Частнопредпринимательская деятельность и коммерческое посредничество.

П. Е. Булов, шофер из Ульяновска, в 1986 г. осужден на 12 лет за то, что возил щебень с базы, где скопились его излишки, и брал 80 руб. за рейс;

Б. И. Ситников, председатель кооператива из Якутии, в 1990 г. осужден на 8 лет за приобретение бетона у государственных организаций, несмотря на документальное оформление.

Рационализация и недовложение сырья.

А. В. Новиков, С. А. Богдашов и А. А. Собинов из Свердловска производили дефицитную электромузыкальную аппаратуру, маскируя ее под изделия зарубежных фирм, и продавали через комиссионные магазины и непосредственно музыкальным коллективам. Осуждены на 10, 9 и 8 лет за хищение госимущества в особо крупном размере путем мошенничества, хотя аппаратура по качеству и цене вполне устраивала покупателей.

Гражданско-правовые взаимопретензии частников.

С. А. Гонгадзе из Сургута в 1987 г. осужен на 10 лет за поставку гаражным кооперативам некондиционных строительных плит и за несвоевременные расчеты с потенциальными владельцами гаражей как за хищение и мошеничество;

Ж. Т. Тоганбаев, снабженец из Казахстана, за растрату по неудачливости товаров, предназначенных для обмена, в 1987 г. осужден на 12 лет (хотя достаточно было уволить его и предъявить иск в пользу потерпевшего предприятия).

Свободная торговля.

В. П. Власов, безработный из Ленинграда, в 1987 г. за перепродажу двух пар кроссовок и «наживы» в 140 руб. осужден на 9 лет как за злостную спекуляцию;

В. И. Таран, шофер из-под Краснодара, за попытку купить партию фруктов и овощей для продажи их на Севере с возможной «наживой» в 2 тыс. руб. (с учетом транспортных расходов «нажива» была бы меньше) в 1989 г. осужден на 4 года как за спекуляцию.

Такова сегодня судебная практика.

По многим обращениям-протестам мы получаем по сути немотивированные отказы. Но есть и успехи, которые нас вдохновляют и обнадеживают. «С подачи» Общества протест Генерального прокурора СССР принял Верховный Суд СССР, на три года сократив срок Н. Н. Морозу. По двум другим делам наших подзащитных Прокуратура СССР направила представления в Прокуратуру Украины для проверки изложенных нами доводов и взяла их под свой контроль и т.д. Удовлетворены два наших ходатайства о помиловании, сроки заключения снижены, Значит, в существовании Общества есть социальная потребность.

Чтобы снять ограничения на предпринимательскую деятельность, Общество защиты осужденных хозяйственников и экономических свобод предлагает внести ряд изменений в Уголовный кодекс РСФСР с целью обеспечить благоприятную правовую основу для нарождающейся рыночной экономики.

*

Общество защиты осужденных хозяйственников и экономических свобод нуждается в участии людей, готовых помочь хотя бы одному человеку, в помощи юристов и экономистов, а также в средствах. Формой нравственной и политической поддержки является вступление в члены Общества (годовой членский взнос — 10 руб.).

Наш счет: 700402 МФО 201832 (Е7) в Киевском отделении Жилсоцбанка Москвы. Международный фонд «Культурная инициатива» (Фонд Сороса) предоставил Обществу денежный грант на 12 тыс. руб. и компьютерную технику, Ассоциация руководителей предприятий СССР — 20 тыс. руб. на 1991 г.

Наш адрес: 109388, Москва, ул. Гурьянова д. 43, кв. 286, тел. (8-095) 354-13-21.



КОРОЛИ ПРИХОДЯТ И УХОДЯТ, А НАРОД ОСТАЕТСЯ ГОЛЫМ

Кому приходится покупать мясо в основном в кооперативах, а не в госторговле? Пенсионерам, низкооплачиваемым рабочим и служащим. На их плечи и ложится вся тяжесть инфляции. А руководители, принимающие решения, которые ведут к инфляции, приобретают мясо по государственной цене. Это что, социальная справедливость?

Что порождает инфляцию? Все повторяют: бесхозяйственность. По моему мнению, прежде всего — это анархия в оплате труда. Прикрываясь необходимостью, производственники игнорируют существующие нормативы. В результате за один и тот же объем выполненных работ в строительстве рабочий совхоза получает 200 руб., а калымщик — от 1 до 3,8 тыс. руб. Чтобы не быть голословным, приведу примеры из материалов ревизии. В совхозе имени Мамонтова каждый член бригады калымщиков из кассы совхоза ежемесячно получал «зарплату» от 2,7 до 3,8 тыс. руб. Произошло это в Алтайском крае, но такое случается не только там. По всей стране ревизии выявляют факты переплаты зачастую до 100 тыс. руб. Самое возмутительное, что такая «оплата труда» поощряется партийными чиновниками, а правоохранительные органы это безобразие не пресекают. Вот и подумайте, от чего у нас высокая себестоимость, от бесхозяйственности ли? Здесь мы прикрываемся общей фразой, не больше.

Я прожил долгую жизнь. Начал помогать отцу-крестьянину с 8 лет, а в 12 уже нанимался в работники. Жил под руководством Сталина, Хрущева, Брежнева. Сейчас, какой бы вопрос ни поднимался, ответ готов: во всем виноват Сталин. И даже в сегодняшнем недостатке продовольствия. А ведь прошло 35 лет, как он умер.

Да, при Сталине строго карали и правых, и виноватых — это одна крайность. А при Хрущеве и Брежневе утвердилась полная безответственность, распущенность, вседоз-

воленность и безнаказанность. Вторая крайность. Здесь, наверное, и надо искать ответ.

Оглянитесь на нашу многострадальную деревню. Отдельные высокопоставленные лица умышленно содействовали не увеличению производства, а напротив, сокращению и удорожанию сельхозпродуктов. Лишь бы вынудить государство покупать зерно за границей. Иначе как понять то, что и на обработку земли, и на посев зерновых расходуются огромные средства, а при уборке косят в любую погоду и гноят в валках до 40% урожая? Гноим свое, чужое покупаем за золото. Между тем прямое комбайнирование позволяет существенно уменьшить потери, а затраты сократить вдвое. Однако в течение 30 лет уборка проводится раздельно, и хлеб губят тоже раздельно, никто за это не отвечает. Все сваливают на погоду. Что же получается, с 1927 по 1957 г. нам давали погоду по заказу? Ведь мы, деды, убирали хлеб так, что не терялся ни один колос, хотя тракторов и комбайнов не было! Мы тоже косили на свал, тут же копнили и складывали в кладь, а обмолот производили на токах только в хорошую погоду.

С середины 50-х годов многие партийные работники, не зная экономики и производства, понуждали руководителей совхозов и колхозов получать ссуды в Госбанке, а банки — выдавать кредиты. Это в немалой степени способствовало разорению хозяйств. Так, в октябре 1958 г. поступила команда от секретаря крайкома в райкомы: закупить скот у населения и тем самым обеспечить рост поголовья в коллективных хозяйствах «до установленного заданием». Секретари райкомов распорядились на местах, не учитывая при этом обеспеченности производственными помещениями и кормами. Банк принудили выдать кредит и наличные деньги на покупку скота, обреченного на гибель. Кое-кто из руководителей хозяйств и госбанков пытался доказать, что «так нельзя». Но тех, кто сопротивлялся, освободили от занимаемых должностей. И дело сделано: скот закуплен. К апрелю следующего года в живых осталась только половина стада. Из-за недокорма скотины сдохло больше, чем было куплено. Так началось разорение сельского хозяйства. Досадно, что эта практика продолжается и сейчас. В 1988 г. куплено скота у населения хозяйствами Агропрома на 56 млн руб., а падеж составил 105,7 тыс. коров, 112,9 тыс. свиней, 297,8 тыс. овец. Убыток — 41 млн руб.

Пользуясь бесконтрольностью, руководители хозяйств транжирят народное добро. Они проели собственные оборотные средства и добрались до заемных. Под предлогом упрощения запутывали бухгалтерский учет и тем самым создавали условия для организованных финансовых преступлений и хищения социалистической собственности. Обеспеченность кредита в хозяйствах вообще не проверяется. Колхозы и совхозы покупают легковые машины по розничным ценам и расходуют на это по 700—800 тыс. руб. На миллионы рублей в потребкооперации приобретались строительные материалы и использовались на отделку зданий райкомов, райисполкомов. Затраты относили на себестоимость продукции. Эти действия подрывали экономику сельского хозяйства, нарушали денежное обращение. Доходную часть бюджета пополняла не прибыль от проданных товаров, а просроченные банковские ссуды.

Кроме того, растаскиванию заемных оборотных средств способствовали приписки. Завышался объем выполненных работ по ремонту зданий и оборудования. Грешили этим подрядчики — Межколхозстрой, Алтайсельстрой, Сельхозтехника и другие организации. В совхозе «Буканский» на строительство крытого тока выплачено зарплаты не 957 руб., а 28 тыс., списано стальных труб не 11 т, как положено, а 75. Ущерб государству в этом совхозе — 40 тыс. руб., а в целом по району расхищено около 600 тыс. руб. В Третьяковском районе колхоз Памяти Кирова подписал подрядчику — Алтайсельстрою — фиктивные акты на строительство скотных дворов. Под этот объем выплачено незаконно зарплаты 300 тыс. руб. В колхозе им. Гринько Шипуновского района не оприходовано мяса на 36 тыс. руб., недостача скота на 42 тыс. руб. Ущерб — 78 тыс. руб.

Виновных прикрывают партийные функционеры. Все это в немалой степени способствует росту цен. Расплачивается, как водится, пенсионер или рабочий. А тот, кто взвалил инфляцию на их плечи, — в стороне. Где же он? А вот где. Кооперативам края выдаются наличные деньги от 100 до 215 тыс. руб. в год каждому на покупку материалов. На эти деньги они скупают из госторговли почти все товары народного потребления. Разве не здесь следует искать и всеобщий дефицит, и почти полное обесценивание денег? Позволю себе еще один пример.

Кооператив «Союз» создан в ноябре 1988 г. Его программа предусматривала производство товаров народного потребления для продажи населению. Вот что предлагалось изготовить и продать в 1989 г. через Алтайское управление снабсбыта: 7 тыс. пододеяльников, 3 тыс. наволочек, 7 тыс. простыней, 3 тыс. х/б и 1,7 фланелевых пеленок, 12 тыс. медицинских, 12 тыс. сатиновых, 3 тыс. больничных, 9 тыс. женских и детских фланелевых халатов, 1,6 тыс. детских пижам, 50 тыс. рукавиц, 1 тыс. поварских, 3 тыс. ватных курток. Всего — на 673 тыс. руб. Заказчик обязан был поставить 215 тыс. м ткани на 324,3 тыс. руб. Фактически кооператив приобрел по заниженной цене сырье у меланжевого комбината, Ростекстильторга, ХБК, АМЗ. В общей сложности — 282 тыс. м ткани на 514,4 тыс. руб. Изготовил же и реализовал продукцию по завышенным ценам. Агроснабсбыту и другим государственным организациям он сшил и поставил палатки для автомашин на 710,6 тыс. руб.— простые, брезентовые и виброрукавицы, байковые рабочие костюмы, штормовки, халаты, синие костюмы на 567,2 тыс. руб.

О чем говорят эти цифры? Кооператив «Союз» в 1989 г., провернув финансовые сделки с меланжевым комбинатом и Агроснабсбытом, перекачал из государственных предприятий в свой карман кругленькую сумму. Затраты на материалы составили, как уже говорилось, 514,4 тыс. руб., доход — 1297,8 тыс. руб., облагаемый доход — 783,4 тыс. руб. Материалы, приобретенные по заниженным ценам, пополнили кооперативный кошель на 173 тыс. руб.

Не менее выгодной оказалась и их реализация по завышенным ценам. Только от продажи автомобильных палаток Крайагроснабу и другим предприятиям кооператив «Союз» получил незаконно 434 тыс. руб. Всего нанесен ущерб государству на 607 тыс. руб. Спекулируя таким образом на купле-продаже, под предлогом начисления зарплаты выдавались незаработанные деньги членам кооператива и наемным рабочим и служащим. Кроме того, резко увеличив производство и реализацию товаров в суммарном выражении (результат взвинчивания цен), правление кооператива щедрой рукой премировало приближенных. Так, председатель кооператива в 1989 г. получил за 8 месяцев 13,6 тыс. руб. За раскрой палатки платили не 7 коп., положенных по технически обоснованным нормам, а 1 руб., за пошив — не 67 коп., а 15 руб. За 8 месяцев

кооператив израсходовал на зарплату 102,8 тыс. руб. В среднем у закройщиков она достигла 1400 руб., у швей 1200—1500 руб. Ревизия выявила недостачу материальных ценностей на 104,9 тыс. руб., по государственной оптовой цене — на 50,4 тыс. руб.

Вот почему в магазинах пустые полки, а на черном рынке все есть, вот почему нас захлестнула волна спекуляции, а бюджет похож на латаное одеяло, и вот почему разоряется наша экономика.

Н. М. ПОДЛЕСНОВ,
бывший управляющий Госбанка, Барнаул

ТАКОЙ ВОТ ВЫГОДНЫЙ БРАК

Э. ЦИРУЛЬНИКОВ,
кор. ЭКО

ПРИНЯТО СМОТРЕТЬ НА СТАРАТЕЛЬСКИЕ АРТЕЛИ, КАК НА ПРООБРАЗ НОВЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ. А ИХ УСПЕХИ РАССМАТРИВАТЬ КАК ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОСЛЕДНИХ. НО ТАК ЛИ ВСЕ ПРОСТО И БЫЛ ЛИ «ЭКСПЕРИМЕНТ» ДОСТАТОЧНО ЧИСТЫМ ДЛЯ СТОЛЬ ОДНОЗНАЧНЫХ ЗАКЛЮЧЕНИЙ?

Главным кормильцем Колымы считается ПО «Северовостокзолото». Сторонники рынка предлагают горные предприятия объединения реорганизовать в старательские артели.

Существует мнение, что обласканная северными льготами, гарантированной оплатой труда предприимчивость госдобычи давно ушла на пенсию, а старательские артели, работающие за конечный продукт, имеют беспредельную перспективу развития. От приватизации средств производства ожидается рост эффективности труда и резкое увеличение добычи золота. На чем основаны такие надежды? Что не позволяет ПО «Северовостокзолото» стать основоположником рыночных отношений в Магаданской области?

Не секрет, что старательские артели на мерзлоте успешно выращивают «плоды приватности» еще с середины 50-х го-

дов. Старательство рождалось не по указанию сверху, не революционно снизу. В недрах могущественного ведомства более тридцати лет зрела сила, которая, как предполагается, должна стать флагманом рыночных отношений в золотодобыче. Даже не требуется разрабатывать механизм преобразования: стоит хорошо попросить старателей — и они станут хозяевами Колымской золотой провинции.

Конечно, растаскивать на куски такого «мамонта» (ломать — не строить) заманчиво.

Общеизвестно, что старательские артели ведут мобильный образ жизни. Довольствуются минимальным бытом, работают сезонно, и потому труд их высокоэффективен. Госдобыча же упорно и последовательно строит поселки, дороги, развивает сельское хозяйство, способствует формированию районных центров и даже уделяет внимание городу Магадану. По мере сил объединение создает для северянина условия, пусть не с размахом, но сходные с материковыми.

«Северовостокзолото» тяжеловесно осваивает территорию: подсчитывает копейки, вечно ворчит на материальные трудности, скудное ассигнование. Чтобы зеленая лужайка соответствовала стилю английского дома, в Англии ее выращивают триста лет. Старатели не ставят такой цели. Они — как выдающиеся чемпионы, думая только о рекорде, всегда рассчитывают на гостеприимство прииска. Знают, что их ждут, приветливо встретят, госдобыча поделится техникой и прочими услугами. Старательская задача — достигнуть рекордного результата. Артель — только остров, который внешне живет отдельно, но глубинно имеет с госдобычей много родственных связей. Целая цепочка: горный участок, прииск, комбинат, объединение, геология, наука, службы материально-технического снабжения, энергетика, транспорт и многое другое — оказывает полезные «чемпиону» услуги. Да, расходы оседлости несоизмеримы с мобильными, их нельзя противопоставлять, а следует суммировать.

Работник госдобычи остается зимовать, а старатель улетает на заслуженный отдых в теплые края. С одной стороны, на капитальное строительство с трудом выбиваются ассигнования, потому что именно старатели виновны в их сокращении результативностью своей работы. А с

другой стороны, за счет старательства у госдобычи неплохие экономические результаты.

Благодаря старателям требуется повышать темпы освоения месторождений, расширять производственную базу, снижать расходы: больше строить поселков, дорог и жилья. К тому же у каждой стороны есть и свои не всегда вникающие в сущность вопроса ярые приверженцы. Незыблемое убеждение, что похвала старателям унижает достоинства госдобычи, стимулировало противоборство, жесткие споры и даже с последующими выводами... Да еще слава о старателях вышла за пределы области, в стране сформировалось мнение о достоинствах этой открытой на Севере, в суровых климатических условиях, формы труда. И ругали госдобычу, не зная ее органическую сущность.

Нелегко было «Северовостокзолоту» отбиваться от союзной критики и слышать хвалу старателям — несправедливо, когда одну сторону бьют, а другую награждают, хотя «битая» именно и способствовала успеху героя. Многие предполагали, что союз развалится, а он наоборот — крепчал... Поди пойми этих золотодобытчиков. Разными мерками измеряли их — что им хочется, к чему они стремятся? А нового они ничего не изобрели; хотелось им, как и всем прочим: одним признания, а другим — избежать помех в работе. Нормально работали и впредь не собирались разрушать свою пусть не простую, но так необходимую друг другу связь.

Локально оценивая успехи старателей, их поклонники не догадывались отметить директоров приисков, что способствовали успеху не своего прииска, а в целом Магаданской области. Посторонний взгляд не мог увидеть очень традиционный для северян штрих: здесь не принято хвалить в частности, а только в целом. Каждому северянину известно, что в одиночку на Севере не выжить, ибо успех одного может быть внедрен в другом районе безымянно.

И вот растет количество приисков, ширится старательское содружество, отрабатываются одни месторождения, открываются другие. А тут еще с разных сторон раздавались голоса: улучшить, повысить, потребовать, кардинально изменить, развивать... Порой трудно было выяснить, что и от кого требовалось, кто и что должен делать в первую очередь и во вторую... Но союз этот развивался по своим законам. И не могло быть успеха лишь для одной

стороны, а возможен только успех общий. И этот ответ на поставленный вопрос дала жизнь.

Но в этом переплетении казалось бы противоречивых форм хозяйствования разве определишь, кто представляет рынок, а кто антирыночник? Вчерашний старатель уходит работать в госдобычу и наоборот, а завтра оба уезжают совсем на материк.

При всем уважении к доводам сторонников рынка я не могу отдать предпочтение только старателям. Ломать единое целое, чтобы потом его формировать в этом же, годами апробированном направлении? Содружество госдобычи и старательства — это уникальный опыт, который необходимо изучать, гордиться им. Ведь тридцать лет шли они вместе плечом к плечу.

* *

КАК БЫ НЕ «ПРОЕСТЬ» НАКОПЛЕНИЯ

За последнее время ситуация в стране ухудшилась: люди все больше затрачивают времени на поиски продуктов питания и товаров, шарахаясь по катастрофически пустеющим магазинам.

Конечно, здесь сыграли роль большие заработки в торгово-закупочных кооперативах. Однако вряд ли они повинны в этой ситуации. Гораздо большую роль сыграли кооперативы при предприятиях, которые вывели в наличные безналичные средства. Однако и эти деньги вряд ли составляют хотя бы 10% от тех 20 млрд руб., которые пополнили заработки трудящихся в 1988 г. Еще большая прибавка заработков произошла в последующие годы.

В попытке остановить «накручивание» цен и стимулировать снижение материалоемкости продукции стала вводиться вторая форма хозрасчета. Однако она еще более заинтересовывала производителей в изначальном завышении цен на продукцию, чтобы потом было от чего снижать материальные затраты. Если в условиях первой модели хозрасчета такой «выигрыш» ведет к росту премиальных, то при второй модели, арендном подряде — к еще большему росту заработков в ущерб накоплениям.

Так в чем же состоит интерес работников при широком распространении второй и последующих форм хозяйствования, арендного подряда? Наибольший, видимо, в «проедании» денег, меньший — в развитии. Ярким примером «проедания» накоплений стала деятельность большинства наших новоиспеченных и очень даже нецивилизованных кооператоров, использующих доход на чрезмерное потребление материальных благ. Впрочем, это свойственно не только нашим кооператорам. В Югославии трудовые организации склонны при распределении дохода

увеличивать личные доходы за счет накопления. Вс. Овчинников в статье «Аренда по-китайски» (Правда 27.02.89) пишет о том же: «Расчеты на то, что рост благосостояния крестьян побудит их вкладывать больше средств в повышение плодородия земли, переходить на более эффективные методы хозяйствования, не оправдались. Вместо этого у тех, кто сумел вырваться из бедности, заметна склонность «проедать» накопления».

Такая перекачка в личное потребление прибыли способствует инфляционным процессам, поскольку ведет к завышению денежной оценки труда производителей, равного труду потребителей по продолжительности, квалификации и условиям. А поскольку потребители продукции в свою очередь являются производителями другой, то они, естественно, тоже стараются увеличить оплату своего труда, в том числе и за счет повышения цен на свою продукцию. Так идет гонка за все повышающимся средним уровнем оплаты труда. Инфляция прогрессирует и, как показывает опыт Югославии, достигает невиданных размеров.

Только заинтересованность полноправных собственников средств в приумножении капитала через вложение доходов в развитие производства остановит этот процесс. Поэтому, решая вопросы разгосударствления собственности на средства производства, в том числе и перевода их в собственность коллективов через выкуп предприятий работающими на них на акционерной основе, необходимо создать экономический механизм, способствующий ускорению накоплений.

Один из элементов механизма — прогрессивное налогообложение доходов населения. Необходим и такой элемент, который позволит большие доходы переводить в накопления. Например, через акции или пай переводить в собственность граждан пропорционально их трудовому вкладу ту часть дохода предприятия, которая остается после выплат заработков. Акций, которые бы свободно продавались и покупались и позволили народному хозяйству аккумулировать большую часть «горячих» денег. Надо создать такие условия, чтобы большинство трудящихся, понимая бессмысленность беспредельной погони за личным заработком, могли вкладывать доходы в производительное накопление, наращивать свои доли в коллективной собственности акционерных предприятий и получать доходы в виде дивидендов.

В. В. КОЗЛОВ,
НПО «Салют», Нижний Новгород



СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ГОСТЯХ У БОЛЬШЕВИКОВ*

Экономическая драма на хлебном рынке в 1921—1927 гг.

В. А. ИЛЬИНЫХ,
Институт истории СО АН СССР,
Новосибирск

На хлебном фронте мы должны, наконец, выиграть сражение в борьбе с рыночной стихией.

Из доклада Госплана СССР в Совет Труда и Обороны «Об основных положениях организации хлебной торговли в 1926/27 г.»

Описываемым событиям предшествовала трагедия продразверстки — принудительного и безвозмездного изъятия у крестьян сельскохозяйственных продуктов сверх потребительской нормы. Она стала причиной голода 1921 г. в Поволжье, унесшего около миллиона жизней. Крестьяне зон рискованного земледелия всегда создавали страховой запас зерна на случай неурожая. В годы гражданской войны он и был изъят с тем, чтобы накормить рабочих и красноармейцев. Именно продразверстка стала причиной крестьянских восстаний 1920—1921 гг. и кровавых операций по их подавлению. Крестьянские восстания заставили большевистское руководство страны отказаться от мысли о досрочном введении коммунизма и перейти к новой экономической политике.

---

* Данная статья является своеобразным рефератом монографии В. А. Ильиных «Коммерция на хлебном фронте (государственное регулирование хлебного рынка в условиях нэпа. 1921—1927 гг.)», которая выйдет в Сибирском отделении издательства «Наука» во втором полугодии 1992 г. Там о проблемах, рассматриваемых в статье, рассказано значительно подробнее.— **Прим. ред.**

ПАРАДОКСЫ КОНЪЮНКТУРЫ

Весной 1921 г. были упразднены государственная монополия на хлебопродукты и продразверстка. Государство становилось собственником не всего произведенного зерна, а только его части, отчуждаемой в форме фиксированного натурального налога. Остальное — в полном распоряжении крестьянина. Покупать крестьянское зерно и муку разрешалось не только государству и кооперативам (имеется в виду огосударствленная кооперация), но и частным лицам.

Закупка продуктов у крестьян началась уже весной 1921 г. Однако в связи с катастрофическим неурожаем в Поволжье и общим падением производства зерна емкость хлебного рынка в 1921 — первой половине 1922 г. была незначительной. Многие рабочие и служащие по-прежнему снабжались продуктами централизованно. Продналог охватывал значительную часть валового сбора зерна, а оставшиеся у крестьян после его сдачи излишки были минимальны. Плюс к тому во многих губерниях ввели всевозможные ограничения на свободную куплю-продажу хлеба вплоть до сдачи продналога. В Сибири он был особенно большим, и первая кампания по его сбору мало отличалась от продразверстки. И лишь весной 1922 г. большая часть ограничений на свободную торговлю хлебом была снята, а к осени началась первая широкомасштабная вненалоговая кампания. В качестве формально равноправных оптовых покупателей на рынке выступили и крупные, и множество мелких государственных и кооперативных организаций, а также частные хлеботорговцы, которые в сложных условиях 1921/22 г. умудрились провести первоначальное накопление капитала.

Если в прошедшем неурожайном году оптовые и розничные цены на вольном рынке были высоки, то к осени 1922 г. сложилась иная конъюнктура. Урожай в европейской части страны оказался неплохим. Прирост валового производства зерновых составил 31%, уменьшилась доля хлеба, отчужденного по продналогу, последний был собран в предельно сжатые сроки (в Сибири — к 25 ноября 1922 г.). У крестьян при весьма солидных излишках была острая нужда в промтоварах; нужно было оплачивать и введенные с 1923 г. местные денежные налоги. Нуждающиеся в деньгах губисполкомы, получив в свое распоряжение большое количество зерна и муки в виде остатков

от твердого задания по продналогу и централизованных натуральных дотаций, стремились к их реализации.

Спрос не поспевал за резко увеличившимся предложением хлеба: городское население было разорено многолетней войной. Многие снабжались продовольствием централизованно, за счет продналога. Кроме того, государственная вненалоговая, кооперативная и частная заготовительная сеть (ссыпные пункты, складские помещения, мощности по переработке и перевозке) в этот период только разворачивалась и не была готова принять такое количество хлеба. Кооперативным и государственным заготовительным органам не хватало оборотных средств, т. е. часто не на что было вести закупки.

Рынок отреагировал на превышение предложения над спросом: средние закупочные цены на зерно снизились в 2,5 раза за период с сентября 1922 до июня 1923 г. Начался рост цен на промышленные товары. Здесь уже предложение не поспевало за спросом. Взвинчивание цен (отчасти под давлением некоторых руководителей, пользующихся монопольным положением своих производств) превзошло разумные пределы. Потребители (преимущественно крестьяне) перестали покупать промтовары. В стране сложилась парадоксальная ситуация: перепроизводство хлеба в условиях только начавшегося восстановления сельского хозяйства и кризис сбыта промтоваров при острой потребности в них.

В Сибири ситуация была еще более парадоксальной. Здесь зерна собрали значительно меньше, чем в 1921 г., много сельхозпродукции изъяли по продналогу. Тем не менее оптовые цены на хлебопродукты оставались крайне низкими: местные заготорганизации не имели ни материальных, ни финансовых возможностей для закупки и этого количества хлеба. Внимание же заготовителей из европейской части страны было приковано к богатым местным рынкам, тем более что они не могли охватить даже предлагаемое там зерно.

Не совсем логичной на первый взгляд была ситуация на хлебном рынке страны и осенью 1923 г., когда урожай собрали более скромный. Казалось бы, предложение хлеба на рынке должно снизиться, а цены — возрасти, тем более что спрос на хлебопродукты в стране все увеличивался. Тем не менее цены на хлеб не только не стабилизировались, но даже продолжили падать. Дело доходило до того, что в безлесных районах Украины кукуруза стоила

меньше, чем топливо, и крестьянину выгоднее было ее жечь, чем покупать дрова.

И этот парадокс конъюнктуры имеет свое объяснение. Именно на осень были назначены обязательные сроки уплаты сельскими жителями денежных налогов. Тогда же в стране появилась новая денежная единица — червонец, заменяющая вконец обесцененный совзнак. Высокая покупательная способность новой валюты определила значительный спрос на нее со стороны крестьянства, которое было вынуждено выбросить на рынок львиную долю произведенной продукции именно осенью. В то же время спрос на хлеб удовлетворялся и продналогом. В самом начале заготовительной кампании на рынок давили все еще не реализованные остатки натурального налога 1922/23 г. А тут еще и новый налог, собранный к тому же в предельно сжатые сроки. Заготовительные организации вновь не справились со своей задачей, не в последнюю очередь из-за острой нехватки денежных средств для закупки зерна — вследствие проведенной финансовой реформы.

Ситуация на хлебном рынке изменилась лишь к концу осени 1922 — началу зимы 1923 г. В это время значительно расширился экспорт советского зерна. Из-за разницы между высокими ценами мирового рынка и низкими внутреннего его вывоз был крайне выгоден как для государства, так и для заготорганизаций, поставляющих хлеб на экспорт. По завершении денежной реформы финансовое положение заготовителей укрепилось. Закупки зерна для экспорта щедро финансировались. Выросли материальные возможности государственных и кооперативных заготорганизаций, расширилась сеть принадлежавших им ссыпных пунктов. Спрос на зерно по мере форсирования экспорта постоянно увеличивался, предложение, напротив, падало. Крестьяне, выбросив большую часть излишков в начале осени, неохотно расставались с оставшимся хлебом. Стимулировать их можно было лишь повышением закупочных цен. Что все заготовители и сделали. К марту 1924 г. оптовые хлебные цены в стране выросли до такой степени, что с учетом стоимости вывоза за границу превзошли мировые. Экспорт хлеба стал невыгодным. Чтобы сбить внутренние цены, государство сокращает его вывоз. Одновременно проводится «хлебная интервенция»: из местных запасов на рынок было выброшено значительное количество зерна, что позволило сбить высокие цены.

ПОД ЗНАКОМ МОНОПОЛИЗАЦИИ

С января 1924 г. сельскохозяйственный налог переведен исключительно на денежную форму. Коммерческие закупки стали единственным способом получения хлеба государством. Двенадцати наиболее крупным государственным и кооперативным заготорганизациям (именуемым основными) был увеличен государственный план хлебозакупа. Последний из плана-заказа, разрабатываемого на основе договоров между госорганами и заготовителями, превратился в план-задание, определяемое вышестоящими инстанциями. Предполагалось, что основные государственные и кооперативные заготорганизации вполне способны конкурировать с частниками и заготовить необходимое для государства количество хлебопродуктов.

Тем временем серьезный неурожай в шести и частичный недород еще в семи губерниях европейской части страны осложнил ситуацию на хлебном рынке. Хотя масштабы недорода 1924 г. значительно меньше, чем в 1921 г., призрак «великого голода» заставляет жителей неурожайных районов произвести массовые закупки хлеба и других продовольственных товаров. Возник ажиотажный спрос, местами переходящий в панику. Чтобы сбить ажиотаж, государство вынуждено перебросить в районы недорода большую часть своих хлебных запасов и ускоренно их реализовать. Паника там улеглась. Однако проблемы остались: чтобы последствия недорода 1924 г. не сказались на урожае 1925 г., нужно было в срочном порядке снабдить крестьян губерний, подвергшихся засухе, семенами для озимого сева. Государственным и кооперативным заготовителям поручается провести кампанию по заготовке семенного материала в сжатые сроки. Закупочные цены не ограничивались. Государство вынуждено щедро финансировать эти заготовки. Повышению оптовых цен способствовала и конкуренция частников, которые тоже во что бы то ни стало хотели взять первый хлеб.

К 1 сентября 1924 г. ситуация на хлебном рынке СССР была принципиально иной в сравнении с 1922 и 1923 гг. Валовый сбор зерновых уменьшился. Сколь-нибудь существенных запасов зерна в руках государства нет, спрос на хлеб в связи с ростом денежных доходов городского населения и восстановлением промышленности вырос. Нуждалось в хлебопродуктах и крестьянство засушливых райо-

нов. В то же время спрос не покрывался теперь за счет продналога даже частично.

Страна вступала в хлебную кампанию с высокими закупочными ценами. Стабильное превышение спроса над предложением могло вызвать их дальнейший значительный рост. В этой связи существовало вполне обоснованное опасение, что высокие закупочные цены могут поколебать госбюджет, стабильность червонца, снизить уровень жизни горожан, прежде всего рабочих. И было принято решение резко уменьшить заготовительные цены для государственных и кооперативных заготовителей, установив жесткие порайонные лимиты на них.

Подобная акция парализовала централизованные заготовки, так как частники, не связанные лимитами, также снизив закупочные цены, все же давали за хлеб на несколько копеек дороже. В ответ на это руководители советского государства отказались от экономических методов регулирования хлебного рынка и перешли к чисто административным. Была разработана и успешно использована система мер, предусматривающих устранение частника из межрайонного хлебооборота. Но крестьянство, посчитавшее установившийся уровень закупочных цен несправедливым, резко сократило подвоз хлеба на рынок. Угроза снабжению промышленных центров страны вынудила государство пойти в конце концов на повышение оптовых цен. В Сибири с октября 1924 г. по апрель 1925 г. они выросли в 1,7 раза. Грозящий подорвать экономику страны рост цен был остановлен лишь весной 1925 г., когда были произведены срочные закупки хлеба за границей и осуществлена «хлебная интервенция» в районах ажиотажного спроса.

Осенью 1925 г. собрали хороший урожай зерновых. Ожидалось, что товарные излишки будут весьма велики. Тактика новой кампании исходила из того, что хлебным ценам угрожает падение ниже оптимального уровня. Решено было максимально форсировать экспорт в первой половине кампании и снять ограничения с заготовительной деятельности частного капитала. Действительность опровергла радужные надежды: преувеличение размера товарных излишков в сочетании со значительным вывозом зерна из страны привело к росту цен.

Государство вновь пошло по проторенному пути, введя предельные закупочные цены, изгнав частный капитал из

межрайонного хлебооборота и существенно ограничив его деятельность на местных рынках. И вновь натолкнулось на сопротивление крестьянства, сократившего предложение хлеба. Реализацию крестьянского зерна сдерживали экономические и конъюнктурные особенности 1925/26 хозяйственного года. К этому времени крестьянство окрепло и имело теперь возможность зарабатывать деньги для уплаты налога (последний, кстати, в 1925/26 г. существенно уменьшился) и покупки промтоваров, продавая вместо зерна продукты животноводства и технические культуры. Тем более что заготовительные цены на последние существенно возросли. Зерно же как предмет длительного пользования рассматривалось сельскими жителями как страховой запас и оставалось в хозяйстве. Не стимулировал крестьян к реализации зерна и дефицит промтоваров. Им не на что было тратить деньги, а следовательно, не было в них особой нужды.

Возникновение товарного голода связано как с приоритетным развитием тяжелой промышленности в ущерб легкой, так и с политикой властей в сфере ценообразования. Из возникшего в 1922 г. кризиса сбыта страна вышла за счет естественного повышения сельскохозяйственных цен и директивного снижения цен на промышленные товары. По мере роста спроса на промтовары, опережающего предложение, следовало цены поднимать. Однако исходя из интересов низкооплачиваемых рабочих, служащих и беднейшего крестьянства цены снижали, что шло против всякой экономической логики.

Выход из заготовительного кризиса был найден в повышении закупочных цен, уменьшении экспорта. Это вызвало сокращение программы импорта машин и оборудования.

1926/27 г. — снова хороший урожай и, следовательно, неплохие перспективы рыночных закупок хлеба, но возврата к либеральным методам заготовительной политики не происходит. Напротив, при ее подготовке государственно-кооперативный заготаппарат окончательно централизован, а хлебный рынок монополизирован. Частник к закупкам хлеба фактически не допущен. Установлены максимальные и минимальные оптовые цены.

Новая кампания прошла в сжатые сроки, так как после снижения цен на технические культуры продажа зерна стала выгодной. В первой половине 1926/27 г. несколько

ослаблен товарный голод: в хлебопроизводящие районы отправлено значительное количество промтоваров. У сельских жителей скопились большие запасы хлебопродуктов, и они стремились от них побыстрее избавиться, опасаясь возможного падения закупочных цен. В ряде мест возникло даже ажиотажное предложение. Государство успешно проводило политику высоких оптовых цен. Планы централизованного хлебозакупа перевыполнялись. Успешно шел и экспорт хлебопродуктов. Все это создавало у руководителей советского государства убеждение в том, что рыночная стихия ими, наконец, побеждена.

Но уже весной обостряются советско-британские и советско-китайские отношения. Население уверено в скором начале войны, чему способствовали воинственные заявления советских руководителей. Скупается все подряд. Чтобы сбить ажиотажный спрос на хлеб, государство вынуждено выбросить на рынок большую часть накопленных запасов зерна и муки.

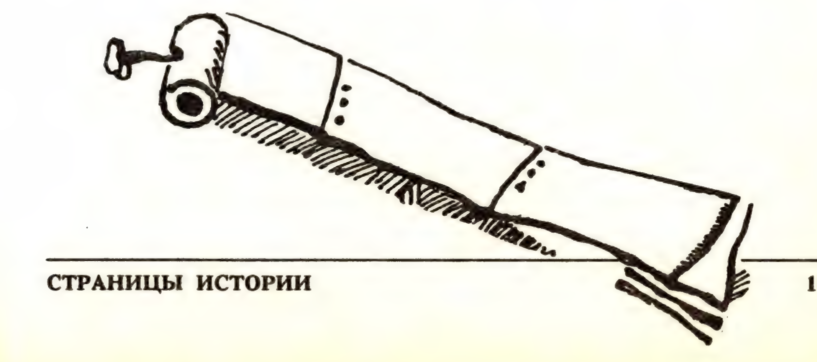
Новая заготовительная кампания начиналась под знаком «военной опасности». Логично было предположить, что крестьянство весьма неохотно расстанется с имеющимся у него хлебом и нужно как-то стимулировать этот процесс. Ничего подобного предпринято не было. Более того, конъюнктурные особенности года усугубили ситуацию. Урожай осенью 1927 г. был несколько меньше, чем в 1926 г., причем более низкий — в основных хлебопроизводящих районах страны и более высокий — в районах с неразвитой хлебной торговлей. Ажиотажный предвоенный спрос оголил государственные запасы промтоваров, которые обычно накапливались к началу хлебозаготовительной кампании, а теперь были реализованы уже весной. Кроме того, в 1927 г. продолжалась и даже была ужесточена политика директивного снижения цен на промышленные товары. В результате те 10%, на которые были снижены цены, съели без остатка весь прирост производства потребительских товаров.

Весьма неуклюже действовало советское правительство и в области цен на технические сельскохозяйственные культуры. Закупочные цены в 1926 г. были повышены накануне весеннего сева. Крестьяне сочли производство этих культур невыгодным и резко сократили посевы. В 1926/27 г. возникает сырьевой кризис: государственные и кооперативные заготовители не справи-

лись с планом закупок технических культур, промышленность лишилась сырья. Весной 1927 г. заготовительные цены на технические культуры были вновь подняты. Крестьяне увеличили их посевы преимущественно за счет зерновых.

К тому же технические культуры в большинстве своем не могут долго храниться, хлеб же может подождать. В результате стимулы к продаже государству именно хлеба были сведены к минимуму. Заготовительные планы не выполнялись, возникла вполне реальная угроза нехватки хлебопродуктов. Выход мог быть найден в массовой закупке за рубежом промтоваров для их продажи в деревне, импорте хлеба и повышении закупочных цен на зерно. Ничего подобного сделано не было. Более того, заготовительные цены на хлебопродукты даже несколько понизились. Верхний предел директивных цен в эту кампанию был признан обязательным для всех заготовителей. Контроль за их соблюдением осуществляли не только экономические органы, но и прокуратура, милиция и даже ОГПУ. Любое нарушение предельных закупочных цен жестоко каралось. Напуганные репрессиями государственные и кооперативные заготовители предпочитали «на всякий случай» цены понижать.

В создавшихся условиях хлебный кризис продолжался, и выход из него большевистскими лидерами был найден в возвращении к внеэкономическим методам изъятия продовольственных культур у производителей. Запасы зерна сверх установленных потребительских норм были признаны спекуляцией и карались в соответствии с нормами уголовного права. Антикрестьянский террор, остановленный в 1921 г., был возобновлен. Результат сегодня хорошо известен.



На первый взгляд может показаться странным серьезное обсуждение проблем сдерживания рождаемости на страницах экономического журнала. Тем не менее мы решили познакомить вас с точкой зрения Р. И. Храпко, который ставит экономические и экологические проблемы в прямую зависимость от тенденции к естественному приросту населения.

Оказывается, мы можем быть не только сытыми, сохранив при этом природу, но и счастливыми, если обуздаем в себе атавистическую тягу к продолжению рода человеческого. Автор считает, что на пути к заветной цели общества нам сильно вредит расхожая мораль, доставшаяся в наследство от религиозных догматиков.

Так что же все-таки мешает претворению идеи, которая становится все более популярной и которую, по словам ее автора, в последнее время «буквально растаскивают по кускам другие издания»? Мешает, пожалуй, неясность такого понятия, как счастье, которое каждый человек понимает по-своему.

Несколько поколений советских людей нужны были государству лишь как топливо для яркого костра светлого будущего. Судьба одного человека была той микроскопической величиной, с которой он сам не смел считаться. Детям своим мы уготовили страшное будущее. Им жить на этих развалинах. На них же строить свое счастье...

А что же церковь? Как она трактует эти понятия сегодня? С согласия Р. И. Храпко мы показали его статью и все сопутствующие ей материалы, накопившиеся в редакции, настоятелю Храма Всех Святых в земле Российской просиявших, протоиерею Б. Пивоварову.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ФАКТОР, ЭКОЛОГИЯ, ЭКОНОМИКА

Р. И. ХРАПКО,
кандидат физико-математических наук,
Москва

УДЕЛ СМЕЛЬЧАКОВ, ГОВОРИВШИХ, ЧТО ГАЗОВ БОЯТЬСЯ НЕЧЕГО, БЫЛ ОДИН — СМЕРТЬ.

М. Булгаков

Безнравственно то, что вредит природе,— таков лейтмотив выступлений на экологические темы. Так почему не посчитать безнравственной многодетность?

Идея сознательного сдерживания рождаемости, как бы она ни способствовала экологическому благополучию, как правило, встречает интуитивный подсознательный протест. С религиозной точки зрения, земная человеческая жизнь не является самоцелью, цель ее — достижение вечного блаженства в Царст-

ве Небесном. Идея сознательного ограничения рождаемости — покушение на божественно предопределенный жизненный порядок. Многодетность освящалась всякой церковью, прерывание беременности и уклонение от рождения детей считалось тягчайшим грехом. «У кого детей нет — во грехе живет».

Неудивительно, что Папа Павел VI в энциклике "О человеческой жизни" в 1968 г. высказался против абортов и противозачаточных средств. Закон о запрете абортов недавно рассматривал Верховный Суд США.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Нынешняя демографическая политика страны досталась нам в наследство от тех времен, когда человек рассматривался как средство для построения «светлого будущего», а жизнь гражданина не значилась среди государственных ценностей. Эта политика была выработана нашими правителями. Она позволяла им не церемониться с людьми («человекоматериал — ресурс возобновляемый, бабы еще народят») и давала возможность увеличивать армию, не заботясь о ее качестве. Кроме того, высокая рождаемость (и смертность) ускоряла смену поколений и сокращала время формирования нового советского человека, вызывала скорые и необратимые изменения в генетическом фонде*.

В рамках этой политики в 1936 г. были запрещены аборты, причем с удивительным объяснением: «В связи с ростом в СССР благосостояния трудящихся масс и широким вовлечением женщин в общественно-производительную деятельность" (БСЭ, 2-е изд.). В 1944 г. были введены почетное звание «Мать-героиня», орден «Материнская слава» и «Медаль материнства». После смерти Сталина аборты разрешили, но к налогу на холостяков прибавился налог на бездетность.

Вопрос о проведении «эффективной демографической политики», направленной на стимулирование рождаемости, ставился и на XXV, XXVI, XXVII съездах КПСС. И сегодня средства массовой информации пропагандируют рождаемость любой ценой. Прославление многодетности — излюбленная и поощряемая тема художников, писателей и поэтов.

Для идеологического и, так сказать, научного обеспечения проводимой политики у нас имеется немало демографов, связавших свою научную карьеру с идеей трехдетной или многодетной семьи и предсказывающих «негативные последствия суженного воспроизводства населе-

---

* Политику поощрения рождаемости мы встречаем и в идейных источниках социализма. Так, Томас Мор писал: «Многолюдство — это условие увеличения числа благ, необходимых обществу для жизни». Он подчеркивал, что надо всячески поощрять увеличение населения и ни в коем случае не допускать его сокращения, ибо люди прежде всего — создатели материальных благ.

ния». «Третий ребенок — вот что нам нужно» — под таким заголовком поместила «ЛГ» статью В. Переведенцева (26.10.88). Как самое отрадное преподносит А. Я. Кваша сообщение о том, что основным фактором роста населения является естественный прирост, связанный с рождением вторых и третьих детей в семьях (Известия 29.04.89). Как оценить подобные высказывания в условиях катастрофической нехватки мыла и медицинских шприцев, хлеба и жилья? А при учете нынешнего взрыва насилия, которое в республиках с высоким приростом населения превысило посильные для разума пределы, они звучат более чем цинично.

Тем большее внимание привлекают наконец опубликованные работы Н. А. Бердяева, в которых он решительно противопоставляет размножение человечества его совершенствованию: «Есть дилемма: или создание вечной индивидуальности, или дробление индивидуальности и создание многих несовершенных и смертных индивидуальностей» (Эрос и личность: философия пола и любви. М., 1989. С. 23).

Устойчивость государственной демографической политики во многом объясняется влиянием средств массовой информации. Хотя последнее время они постоянно объясняют нам, что для спасения страны необходим отказ от устаревших догм и стереотипов, сами, видимо, незыблемо уверены в необходимости стимулировать рождаемость и не допускают инакомыслия в демографии. В этой связи совершенно неоправданными выглядят налог на бездетность, с одной стороны, и награды матерям за многодетность — с другой. Если супруги предпочитают воспитанию детей удовлетворение «конкурирующих» потребностей, скажем, занимаются музыкой, наукой или путешествуют и вообще придерживаются взглядов Н. А. Бердяева на семейную жизнь, то их, при желании, можно осуждать или жалеть. Но облагать налогом? Рост численности населения эмоционально привлекателен даже безотносительно к рождению и воспитанию детей. Он воспринимается как свидетельство общественного благополучия и уверенности в будущем. Увы, ныне это впечатление, в большой степени рудиментарное, прямо противоположно грядущей действительности.

Кроме того, видимо, людям просто приятно, если увеличивается, так сказать, общий объем счастья на земле. На днях я прочитал на полиэтиленовой сумке призыв: «Больше людей, больше любви, больше счастья». Это было написано по-английски. Сумка эта была полна продуктов и тяжела, а держала ее в руках молодая женщина, стоящая в огромной толпе у перегруженного эскалатора. И я подумал, что, наверное, не столько важен общий объем любви и счастья, сколько любовь и счастье, приходящиеся на душу населения.

ТАК СКОЛЬКО НАС ДЛЯ СЧАСТЬЯ НАДО?

А сколько знакомых нужно человеку для счастья? Прежде многие жили всю жизнь в деревне и имели

от 10 до 100 знакомых. Я думаю, что 30 тыс. знакомых — число достаточное для среднего человека, чтобы не соскучиться. Так что, если на Земле будет 30000х30000 = 900 миллионов человек, то, пожалуй, люди не будут страдать от невозможности завести новое знакомство и в то же время при желании смогут избежать общих знакомых. Можно округлить это число до миллиарда. И. Бродский в своей Нобелевской лекции отмечал, что высокая численность населения приводит к «атомизации» общества, возрастающей изоляции индивидуума. Академик Е. Кондратьев считает подходящим числом 500 миллионов человек (Труд 25.11.89). Но даже и при одном миллиарде современное состояние науки и техники способно обеспечить всех питанием и жильем с избытком, да и проблема природных ресурсов и загрязнений среды будет снята. И ценность человека поднимется.

Я уверен, что в этом месте мои оппоненты припишут мне рекомендацию уничтожить четыре миллиарда человек. Я уверен в этом потому, что мысль об уничтожении людей легко рождается в тех умах, которые привлекает неограниченное тиражирование человеческих существ. Ибо, как писал Н. А. Бердяев, «рождение есть уже начало смерти» и, добавлю от себя, безответственное отношение к рождению неизбежно связано со спокойным отношением к смерти. Л. Н. Толстой наглядно иллюстрирует эту связь известным рассуждением о курице, которую он, между прочим, ставит в пример женщинам: «Дети для нее, для курицы, не мученье. Издохнет цыпленок, она не спрашивает себя, зачем он умер, куда он ушел, поквохчет, потом перестанет и продолжает жить по-прежнему» («Крейцерова соната»).

В действительности моя рекомендация прямо противоположна: единственный способ сократить число смертей — это уменьшить рождаемость. И экология, и экономика выиграют, если стремление женщин и мужчин «жить для детей» будет потеснено стремлением «реализовать себя в жизни».

Так или иначе перед нами стоит серьезная альтернатива: изменить тип цивилизации или погибнуть. Нынешняя ориентация на экспансию должна уступить стремлению к совершенствованию при стабилизации численности населения на оптимальном уровне. Для человечества важно понять это как можно раньше. Тогда удастся избежать «китайского синдрома» и, соответственно, жестких мер по ограничению рождаемости.

Л. Резниченко (Энергия 1.90) отмечает, что тип цивилизации уже не раз менялся на планете. Но это не происходило планомерно: новые ценности и идеалы неожиданно и скрытно вызревали в обществе. Они выглядели поначалу абсурдно и утверждались постепенно не рациональными аргументами, а иррациональной верой. Все это справедливо. Но я убежден: отказ от идеи размножения возможен только на рациональном уровне. Так что свои надежды я связываю с тем, что «человеком могут руководить разум и правда».

БОЯТЬСЯ ЧЕГО?

Р. И. Храпко очень опасается роста численности населения. Он за «сознательное сдерживание рождаемости». Грядущее обострение экологических и экономических проблем автор статьи связывает также с увеличением численности населения. А многодетность готов считать безнравственной, ибо она «вредит природе». Более того, он берет на себя смелость вычислять: сколько же людей могут быть счастливы на земле.

Вопрос ставится так: размножение или счастье? Как ответить на столь скверно поставленный вопрос? Сам Р. И. Храпко признает, что религиозный человек по-иному относится к человеческой жизни, к деторождению. В деторождении Церковь видит одну из основных целей брака. При венчании Церковь молится о вступающих в брак: «О еже возвеселитися им видением сынов и дщерей». К ребенку Церковь учит относиться с радостью, как к дару Божию. Поэтому все формы сознательного прекращения уже зародившейся человеческой жизни признаются Церковью равносильными детоубийству. По христианскому воззрению, воля Божия — это благословенное супружество и чадорождение. С утратой христианского взгляда на святость брачного союза изменилось отношение и к чадородию, открылся путь человеческому произволу, стремящемуся обойти религиозные аспекты вопросов манипуляций жизнью.

Противники церковного воззрения на человеческую жизнь стараются доказать, что зародившаяся в утробе матери жизнь — еще не жизнь. Но Церковь неизменно хранит свое учение: Бог непосредственная причина жизни. «Прежде нежели Я образовал тебя во чреве, Я познал тебя, и прежде нежели ты вышел из утробы, Я освятил тебя» (Иер.1,5). В «Учении двенадцати Апостолов», одном из древнейших памятников христианской письменности, сказано: «Не умерщвляй младенца во чреве». Как писал отец Сергий Булгаков, и неродившиеся, но имеющие родиться, уже живы в вечности Божией.

Р. И. Храпко приводит пример с женщиной у перегруженного эскалатора. Ужасно!

Но тогда другой пример из современной жизни. Две женщины возбужденно обсуждают в роддоме полученную от счастливой мамы записку. «Она пишет, — говорит одна из женщин, — такие красивые глазки! Надо же, увидела глазки. Кусок мяса, а она — глазки!» И смех. А говорилось так легко, просто, без оглядки на окружающих.

Человека, уже несколько дней живущего в мире Божием, именуют «куском мяса» (да не оскорбится читатель таким дословным воспроизведением беседы). И при этом ни тени смущения. Вот к чему может привести безбожный взгляд на жизнь,

на деторождение. Это не полиэтиленовая сумка с надписью о счастье.

К страшному концу земного человеческого бытия грозит привести не умножение деторождения, как запугивает Р. И. Храпко, а нерелигиозное отношение к священному дару жизни. Автор прельщает читателя рассуждениями о повышении уровня жизни, чему может воспрепятствовать умножение рода человеческого, о запросах, связанных с развитием личности и стремлением быть «максимально счастливым». Но за всем этим проглядывается элементарный эгоизм. Стремлению «жить для детей» противопоставляется предложение «жить для себя», искать смысл жизни не только и не столько в детях, сколько в работе, досуге и общении, чтобы не соскучиться, чтобы «реализовать себя в жизни».

Церковь же не противопоставляет жизнь для себя и жизнь для детей. Стремление христианина жить для Бога органично включает и то, и другое. Нельзя отрицать, что имеются проблемы, связанные с экологией, экономикой и народонаселением. Но предложение Р. И. Храпко — это искушение хлебами, за которые человек, решившийся манипулировать жизнью, должен нарушить богоданный порядок и заповедь о чадорождении.

Как ответить на неправильно поставленный и по существу искусительный вопрос: размножение или счастье? — «Не единым хлебом жив будет человек!»

Следовательно, бояться надо не рождения нового человека в мир, а диавольского искушения. Жизнь на земле продолжается. И не последняя причина — то, что не все еще утратили христианский взгляд на мир, на человеческую жизнь, на детей.

Протоиерей Б. ПИВОВАРОВ





ПОДСОБНЫЕ МАСТЕРСКИЕ АМЕРИКИ

В. С. ДУБРОВСКИЙ, В. А. МОИСЕЕВ,
Солигорск Минской области

В конце 50—начале 60-х годов Советский Союз жил под оптимистичным лозунгом «догнать и перегнать Америку» — «цитадель международной реакции», как все еще записано в последней, третьей Программе КПСС. Всерьез сравнивали миллионы тонн выплавленной стали и добытого угля. Страшно гордились запуском лунников и количеством подготовленных инженеров. Но с окончанием романтичной хрущевской эпохи развеялся дым над полем исторической битвы «двух систем». Стало ясно, что победить империализм с помощью более высокой производительности труда не удалось. США, сконцентрировавшие в себе «пороки» империализма, упорно не хотели следовать предсказаниям советских учебников политэкономии. Они процветали. И тогда взоры кремлевских идеологов обратились на восточного соседа — Японию. Выяснилось, что потенциальный конкурент Америки счастливым образом сочетает в себе качества, присущие нашему коммунистическому идеалу и социалистическим реалиям: безоговорочный приоритет интересов коллектива в ущерб интересам личности, тотальный контроль государства в области идеологии, «плановость» экономики вплоть до мелочей вроде вымпелов и грамот победителям производственного соревнования и лозунгов на каждом углу. Мысль, что государство с таким набором ценностей может утереть нос империалистическому монстру, изрядно веселила отцов нации. Задача была поставлена, а дальше все было делом техники. Методика дозирования, фильтрации и трансформации информации в СССР доведена до совершенства. Практика фабрикации лжи в национальном масштабе продолжается и на шестом году «перестройки». Так, в статьях американских научно-технических журналов при переводе на русский язык видоизменяются или добавляются фразы с реверансами в адрес японских фирм. Проверить это легко: надо положить рядом два журнала: американский и советский перевод.

Приводимые в предлагаемой вниманию читателей статье факты почерпнуты из доступных в СССР источни-

ков. Тем не менее выводы вступают в полное противоречие со сложившимся общественным мнением. Что ж, удивляться не приходится. На протяжении десятилетий мы существовали в иллюзорном мире, закрывая глаза на кричащие противоречия в навязываемой нам картине мироздания.

СЕКРЕТЫ «ВОСХИТИТЕЛЬНОГО ОБЩЕСТВА»

В чем суть мифа о «японском чуде»? Японцы добились впечатляющих успехов в экономике за счет передовых способов хозяйствования, использования самых современных методов управления и технических новинок. Их товары высочайшего качества превосходят зарубежные аналоги и с триумфом завоевывают все новые рынки сбыта. Японские концерны один за другим скупают в США небоскребы, кинокомпании, прочую недвижимость... Во многих областях между Японией и США достигнут паритет, а кое-где американцы остались далеко позади.

Однако японская экономика не только не может служить классическим примером рыночных отношений, но, напротив, носит преимущественно «плановый характер». История японских пятилеток — государственных программ экономического развития — столь же трагикомична, как и наших, отечественных. Все пятилетки, начиная с первой (1956—1960 гг.) корректировались, пересматривались или, чаще всего, полностью отменялись. Так, например, в 1979 г. отменили принятый в 1976 г. «Экономический план на вторую половину 70-х годов» (в свою очередь, принятый после провала предшествующего) и приступили к претворению в жизнь «Нового семилетнего экономического и социального плана» на 1979—1985 гг. Однако в январе 1983 г. Экономический совет одобрил «Новый пятилетний план» на 1983—1987 гг.

С тем же эффектом принимали японцы и долгосрочные программы, а в 1970 г. начали осуществлять «Двадцатилетний план комплексного национального развития», предусматривающий создание «восхитительного общества путем сбалансированного экономического развития». К тому времени мы уже десять лет двигались по дороге своей собственной программы создания «восхитительного общества», дав японцам фору в две пятилетки. Этот краткий исторический экскурс мы совершили, используя дан-

ные из монографии Б. З. Мильнера и др. «Японский парадокс» (М., 1985).

ЗНАКОМЫЕ ЧЕРТЫ

Для выработки экономических программ японского правительства и их «претворения в жизнь» нужны государственные структуры: разветвленная и громоздкая система, ориентированная на всепроникающее вмешательство государства в экономическую жизнь. Свобода частного предпринимательства здесь весьма условна и не имеет ничего общего с западной.

Премьер-министр номинально обладает исполнительной властью, но фактически наделен и обширными законодательными полномочиями. Из двенадцати министерств основные — министерства внешней торговли и промышленности (МВТП) и финансов. Первое из них являет собой целый конгломерат министерств, носящих название отраслевых бюро. В их обязанности входит разработка детализированных планов для «своих» отраслей народного хозяйства. Отраслевые бюро согласовывают свою работу с Управлением экономического планирования — аналогом советского Госплана. Роль МВТП и министерства финансов не сводится к консультативной деятельности, как в западных странах. Они осуществляют прямое административное управление экономикой в целом, государственными корпорациями и так называемыми организациями частных предпринимателей, объединяющими промышленно-финансовые группы, средние и мелкие предприятия.

Доля заемного государственного капитала в кредитовании предпринимательской деятельности конгломератов, известных у нас как фирмы «Сони», «Хитачи» и т. п., достигает 80—90%, что позволяет рассматривать японские компании как, по существу, государственные предприятия. Государство изымает заработанную ими прибыль и перераспределяет ее по своему усмотрению через механизм банковского кредитования. Следствие такого положения вещей — отсутствие заинтересованности компаний в конечных результатах, абсолютная гарантия невозможности финансового краха, ведущая к безответственности и безынициативности. Вышестоящие бюрократические инстанции разрабатывают и принимают годовые финан-

сово-производственные планы и «спускают» их предприятиям. Регулируется порядок взаимоотношений между поставщиками и потребителями, жестко привязанными друг к другу. Внутри страны отсутствует серьезная конкуренция. Однако целиком идентифицировать этот хозяйственный механизм с советским (а такая аналогия уже напрашивается) нельзя: в японскую экономику привнесены многие элементы «западного» способа производства. Это прежде всего институт частной собственности с постоянным закреплением за одними и теми же фирмами миллионов мелких кустарных производств, на которых занято 80% рабочей силы (не потому ли так различны их результаты?).

Эти специфические особенности, характеризующие незрелость экономической системы, преподносятся нашими авторами исключительно как достоинства. В. Овчинников в повести «Ветка сакуры» пишет: «В сравнении со сложившимися на Западе нормами тактика японских промышленников выглядит смелой, дерзкой, рискованной. Причем подобные же качества можно в полной мере отнести и к японским банкирам. Они без колебаний предоставляют новые ссуды, не дожидаясь полного возмещения старых. Передача взаймы до 95% вкладов — нередкое явление для японских коммерческих банков. А ведь в других странах такую практику сочли бы авантюристической. Долги, вчетверо превышающие капитал фирмы, обрекли бы западного промышленника — да и его банкира — на бессонные ночи... Чем же объяснить такую смелую, даже рискованную практику финансирования японских предприятий? В действительности смелость выглядит вовсе не такой уж безрассудной, если учесть, что финансовую акробатику частного бизнеса в Японии страхует, поддерживает и направляет государство».

Перед нами — типичная административная система, в которой государство в одном лице совмещает кредитора и дебитора, а кредитование носит условный характер. Здесь японцы, как и в других областях, не являются пионерами. На протяжении десятков лет подобная «смелая, дерзкая, рискованная тактика» с успехом применяется в Советском Союзе: председатели и директора убыточных колхозов и заводов с миллионными долгами спокойно спали, уверенные в завтрашнем дне. Ведь, как уверяет Овчинников, «...именно такая задолженность, на которую

соглашаются обе стороны, помогает индустрии быстро расти и модернизироваться».

В полной мере мы ощутили это на себе, когда наша собственная «финансовая акробатика» привела к гипертрофированному развитию производственных мощностей, не предназначенных для удовлетворения потребностей человека. Существенная разница состоит в том, что Советский Союз, реализуя имперские амбиции своего руководства, усиленно наращивал «военные мускулы». Послевоенная Япония была лишена такой возможности. И весь потенциал страны был направлен на ускоренный рост валовых показателей, экспорта большей части производимой в стране продукции, что меньше всего учитывало интересы населения.

Об откровенной агрессивности японского бизнеса свидетельствует и лексикон высокопоставленных государственных чиновников и представителей деловых кругов, охотно оперирующих такими терминами, как «торговые войны, битвы, сражения...»

Советская пресса была потрясена рекордом японских коммерческих банков, занявших десять первых мест среди коммерческих банков мира по размеру вкладов. 28-е место крупнейшего из американских банков — «Ситибэнка» — свидетельствовало, надо полагать, о полной несостоятельности американского бизнеса. На самом же деле данный рекорд говорит лишь о крайней степени монополизма в японском банковском деле.

Не выдерживает серьезной критики и «панический» тон сообщений о якобы гигантских объемах инвестиций японцев в американскую экономику. Инвестиции — обычная практика в международных финансовых операциях. Американцы создают режим максимального благоприятствования подобным сделкам. При стоимости основных фондов США в 6 трлн дол. продажа недвижимости стоимостью даже в десятки миллиардов не может существенно отразиться на их «экономическом суверенитете». В свою очередь займы американских частных банков и их заграничных филиалов составляют около 60% совокупного объема международного кредита.

Предметом особой гордости официальной японской пропаганды (а все тамошние средства массовой информации дирижируются из Токио, как это было в недавнем прошлом у нас) служит объем экспорта товаров этой стра-

5 ЭиОПП №6, 1991 г.

ны. А наша пресса механически дублирует победные реляции с торговых фронтов. Действительно, по этому показателю Япония уступает лишь США и бывшей ФРГ (население последней, заметим, в 2 раза меньше). Отдельные виды произведенных в Японии товаров занимают в импорте западных стран «заметное» место, измеряемое единицами процентов от общего объема. В качестве инструмента проникновения на внешние рынки Япония широко применяет демпинг. В то же время на внутреннем рынке МВТП проводит жесткую протекционистскую линию, допуская лишь закупку продукции, не имеющей аналогов внутри страны.

Упоминание о неполноценности японской валюты будет, наверно, новостью для многих. Расчеты в этой валюте при торговле с Японией ведут две страны третьего мира — Мексика и Алжир. Доля национальной валюты в оплате импортных поставок не превышает 2% при том, что более 70% объема всей международной торговли осуществляется в долларах.

Тенденция наращивания объема экспорта товаров для получения полноценной мировой валюты — долларов — рикошетом ударяет по внутреннему рынку страны и тормозит ее экономическое развитие. Но это — лишь один из возможных способов выхода на международный рынок. Его дополняют создание совместных предприятий и прямое инвестирование. Собственные производственные или сборочные предприятия за рубежом позволяют добиться максимального экономического эффекта за счет более дешевых рабочей силы и сырья, сокращения транспортных расходов и т. д. Этот способ широко применяют американские транснациональные корпорации (ТНК), производящие товары и услуги общей стоимостью около 2 трлн дол. в год, что соответствует 40% ВНП США и почти в 2 раза превышает ВНП ФРГ. Объем произведенных за рубежом товаров и услуг в 6 раз больше собственно экспорта США. Ввоз товаров с подконтрольных предприятий ТНК покрывает примерно половину американского импорта.

Западные и развивающиеся страны, особенно «новые индустриальные», охотно размещают на своей территории филиалы и дочерние компании американских ТНК, что дает им возможность создавать современные наукоемкие производства с американской технологией и организацией труда изготавливать на них уникальную высоко-

качественную продукцию. Подавляющее большинство наукоемкой продукции западных и развивающихся стран (электроника, микроэлектроника, компьютеры, авиационная техника, современные композитные материалы, биотехнологии и т. д.) производится в филиалах и дочерних компаниях американских ТНК. Так что попытки разделить «пальму первенства» в сфере промышленной технологии между Америкой и Японией представляются несостоятельными.

«ЧУДЕСА» ТЕХНИКИ

Нас со всех сторон оглушают гимны японскому техническому гению. Особенно много спекуляций вокруг достижений в автомобилестроении. В «Японском парадоксе» читаем: «За счет активного использования новейших достижений технической и научной мысли отдельными японскими компаниями удалось занять лидирующие позиции в области производительности труда и качества продукции, опередив за счет этого своих конкурентов в США и Западной Европе... В 1981 г. на производство одного автомобиля «Таёта» затрачивалось в 3 раза меньше человеко-часов, чем на американских «Дженерал моторс» и «Форде». В 1986 г. «Пятнадцатом камне» В. Цветов обнаруживаем схожую мысль: «На заводах американской автостроительной компании «Форд» один работник произвел в 1982 г. в среднем 13 автомашин, а на каждого работника фирмы «Ниссан» пришлось тогда 46 новых автомобилей. С тех пор разрыв увеличился, надо полагать, еще больше, поскольку производительность труда в «Ниссане» возрастала на 10% в год, а в «Форде» застыла на прежнем уровне. В фирме «Ниссан» не только больше производят автомашин, но и делают их лучше. Японский автомобиль ломается в 10 раз реже, чем американский». С подобными экономическими выкладками советский читатель может легко ознакомиться в любом другом материале на подобную тему, увидевшем свет и в 1987, 1988 г. и позднее. Добавим к этому назойливое муссирование рекордных количеств выпускаемых в Японии автомобилей, заполонивших дороги Америки, и последние сомнения отпадут — автомобильную «войну» американцы проиграли с треском по всем статьям.

А ларчик открывается просто. В то время как американские автозаводы представляют собой предприятия с пол-

ным технологическим циклом, включая литейное производство, прокат, штамповку металла и т. д., японские — фактически сборочные цехи, осуществляющие финишные, наименее трудоемкие операции. Кстати, В. Цветов, произнеся оду «Ниссану» на 94-й странице, на 131-й между прочим замечает: «Двести пятьдесят поставщиков, пользующихся услугами 15 тысяч субпоставщиков, производят комплектующие для сборочных заводов автомобильной фирмы «Тоёта». Если оценить ее автомобиль, скажем, в миллион иен, то поставщиками и субпоставщиками вложено в машину материалов, деталей, узлов и труда на 700 тысяч иен». Но Цветов извлекает из этой информации лишь такой вывод: «Отсюда ясно, сколь велика зависимость качества готового изделия — автомобиля от качества продукции смежников».

Вместо этой банальной истины напрашивается следующий ход размышлений. Если учесть, что на сборочных заводах фирмы «Тоёта» создается только 30% стоимости автомобиля, то один работник этой фирмы «производит» столько же автомобилей, сколько и работник «Форда». Более того, принимая во внимание тот факт, что доля прибыли на сборочных предприятиях, являющихся конечным циклом производства, значительно выше, чем у субподрядчиков, можно заключить, что на работника «Тоёты» приходится значительно меньшее число машин, чем на «фордовца». Да и сравнивать напрямую количество затраченных человеко-часов на производство и только сборку автомобилей, к тому же разных классов, некорректно. Автомобиль — не уголь или цемент (хотя и с ними не так все просто), и имеет смысл говорить только о стоимостных показателях, наиболее достоверно отражающих технические характеристики, качество дизайна и т. п. Они же, по данным 1989 г., таковы: выпуск автомобилей и запасных частей к ним в Японии составил около 80 млрд дол., в США, при меньшей численности работающих, — 220 млрд (оговоримся, что данные, приводимые в различных советских источниках, как правило, расходятся между собой, и мы указываем средние значения).

Производство легковых автомобилей в Японии в 80-е годы стабилизировалось около отметки в 8 млн штук в год. Почти трехкратный разрыв в стоимостных показателях при примерном равенстве натуральных объясняется техническим уровнем японских автомобилей, которые

приобретают малообеспеченные слои населения, иммигранты и иностранные рабочие. Из 5—16 млн ежегодно продаваемых в США автомобилей лишь около 1 млн — японские. Около 70% автомобилей, предназначенных для внутреннего японского рынка, — микролитражки с почти мотоциклетным объемом двигателя, не превышающим 550 кубических сантиметров. На европейский и американский рынок поставляются машины с объемом примерно в 1200 куб. см. Введя поправочный коэффициент на почти трехкратную разницу в стоимости среднего японского и американского автомобилей, получим, что производительность среднестатистического работника американской автомобилестроительной фирмы в три с лишним раза превышает производительность его японского коллеги.

С похожей ситуацией сталкиваемся и при анализе дел в электронной промышленности. У нас приводят ошеломляющие цифры выпуска продукции бытовой электроники, микроэлектроники и даже отдельных радиодеталей, например транзисторов. Между тем объем производства электронной и электротехнической промышленности в Японии не превышает 90 млрд дол., в то время как в США он составляет более 300 млрд дол. Более чем в три раза отстает Япония от США и по производству цветных телевизоров, сопоставимых с американскими моделями начала 70-х годов. Большая часть их, как и примерно 90% видеомагнитофонов, экспортируется,—и это при том, что они редки в японской семье.

Товары в экспортном исполнении имеют мало общего с предназначенными для внутреннего рынка. Под них создаются специальные производства, закупаются за рубежом технологии и оборудование. Такой порядок вещей нам хорошо знаком. Качество японских товаров выше советских, но значительно уступает западным. В журналах и ежегодных справочниках западных организаций потребителей, призванных служить путеводителями по рынку товаров и услуг, качество японских товаров оценивается ниже среднего, потребительский и технический уровень позволяет относить их к группе самых дешевых товаров.

Впрочем, бытовая электроника имеет очень отдаленное отношение к прогрессу в собственно электронике и микроэлектронике. Это простое производство с низкими капиталовложениями и профессиональными требованиями к рабочей силе. Расходы на НИОКР здесь составляют до-

ли процента от общей стоимости. Продукция бытовой электроники не относится к наукоемкой, и неудивительно, что все страны, стремящиеся развивать у себя экономику, начинают с нее.

В сказанное трудно поверить после бесчисленных анекдотов о том, что процент брака в Японии не превышает тысячных долей , или же вообще понятие «технический брак» отсутствует в японском лексиконе.

Характерную сценку с таким сюжетом находим в «Пятнадцатом камне», когда главный инженер сборочного цеха телевизионного завода концерна «Мацусита дэнки» сокрушается, что из 200 телевизоров один имеет дефект вроде следующего: «Например, винт, которым крепится задняя крышка к корпусу телевизора, не совсем точно идет по резьбе... А через несколько страниц Цветов в разделе «Изнанка парадного платья» цитирует «Тайм»: «1100 японских заводов производят половину всей промышленной продукции страны. Другую половину выпускают... 5 миллионов предприятий. Это означает, что гиганты индустрии, вроде завода «Ниссан» в городе Оппама, где 5600 рабочих ежемесячно собирают 35 тысяч легковых автомобилей, соседствуют с мастерскими под дырявыми крышами и с прогнившими стенами, в которых механизмы приводят в движение ремнями, протянувшимися от динамо-машин. В мастерских «персонал», состоящий из двух, трех или пяти человек, делает «колпаки» для автомобильных колес, тумблеры переключателей для телевизоров, стрелки для часов».

Весьма живописны зарисовки самого Цветова, посетившего мастерские на окраине Осаки, «словно сошедшие с иллюстраций из учебника истории XVIII века» (это снова «Тайм»). Неужели изделия, собранные из сделанных в таких условиях деталей, могут конкурировать с продукцией современных высокоавтоматизированных производств?

Не буду утомлять читателя примерами и техническими подробностями (их наберется немало). Скажу лишь, что японские источники, так же как и наши, искажают реальное положение вещей. Многочисленные экономические показатели подсчитываются по специальным методикам, резко отличающимся от применяемых в других странах и ООН. Цель — приведение «рассчитываемых» величин к требуемым. Нежелательные факторы замалчиваются вплоть до откровенной фальсификации статданных.

Сказанное относится и к методикам подсчета ВНП, производительности труда, динамике изменения этих показателей и т. п. В качестве иллюстрации прибегнем к помощи «Пятнадцатого камня». Назвав на 85-й странице японскую статистику всеведущей, ровно через 200 страниц Цветов раскрывает это понятие на конкретном примере: «Очевидная неточность(?!) в оценке размеров безработицы приводит в смущение даже некоторые правительственные органы. Сквозь зубы они вынуждены признать, что в стране уровень безработицы составляет 4%, а не 2,5%, как официально сообщает канцелярия премьер-министра. В то же время независимые научно-исследовательские институты (Цветов забывает упомянуть, что «независимые институты» находятся вне пределов Японии) называют цифру, гораздо более внушительную и более точную: 8%».

Советские же авторы предпочитают пользоваться, судя по всему, официальной японской статистикой. Даже в тех случаях, когда невооруженным глазом видны мнимые успехи и откровенные приписки в объеме «вала», наши исследователи покорно следуют в русле выстраиваемых японцами концепций. Так, в «Японском парадоксе» состояние дел в сфере роботизации производства оценивается так: «Начав производство роботов на 10 лет позднее США (в конце 60-х годов), Япония к началу 80-х годов уже не только обогнала американскую промышленность в их производстве и практическом использовании, но и обеспечила себе практически десятилетний разрыв в области научно-исследовательских и прикладных разработок, сформировав таким образом прочный плацдарм для будущего наступления на многомиллиардный рынок промышленных роботов».

Хотя из дальнейшего случайно выясняется, что количественный перевес производимых японцами роботов объясняется особенностями используемой у них классификации, по которой к роботам относят простейшие непрограммируемые манипуляторы, авторы с увлечением оперируют количеством уже выпущенных или планируемых к выпуску «железных людей», попутно делая сообщения вроде следующего: «По имеющимся прогнозам, отставание США от Японии в области производства и использования роботов должно сохраниться и в ближайшие 20 лет». Совершенно серьезно анализируются даже возможные социальные последствия роботизации, долженствующие привести к уменьшению занятости.

Эти страхи, смеем уверить, напрасны. Применение примерно 200—300 тыс. роботов во всем мире вносит пока крайне незначительные изменения в характер производства. Роботы используются на самых простых операциях: сварке, покраске, сборке, разгрузочно-погрузочных работах, которые вполне поддаются технологической автоматизации и другими средствами. Единичные полностью роботизированные заводы служат рекламным целям. Эйфория от первых успехов растаяла. В самое последнее время начался демонтаж десятков тысяч роботов. Замена рабочих роботами в промышленности далеко не всегда повышает экономическую эффективность, а именно этот фактор определяет конкурентную техническую политику в условиях рыночной экономики. Из всех развитых капиталистических стран применение роботов наименее целесообразно именно в Японии из-за крайней дешевизны рабочей силы.

Своеобразную интерпретацию данной проблемы находим на страницах «Пятнадцатого камня». Один из персонажей книги — Макото Итикава, разорившийся хозяин мастерской, располагающейся в «темном, старом и грязном сарае» с земляным полом, изготавливающей выхлопные трубы для мотоциклов «Ямаха». Вместо найма новых работников Итикава приобрел в рассрочку робота, но в условиях начавшейся депрессии и падения спроса на «Ямахи» он прогорел. Мысль внедрения последнего детища прогресса в мастерскую доиндустриальной эпохи любопытна, но в данном случае речь, видимо, все же идет о станке-полуавтомате.

Роботы пригодились бы, например, на конвейере микросхем одного из заводов концерна «Мацусита дэнки», но там, пишет Цветов, «девушки... должны за минуту шесть раз посмотреть в микроскоп с 24-кратным увеличением. И так все восемь часов рабочей смены. Немудрено, что после нескольких месяцев труда они становятся пациентками врача-окулиста»...

РУДИМЕНТЫ ФЕОДАЛИЗМА В ФОРМЕ ШКОЛЫ ЯПОНСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Неотъемлемой частью японского экономического чуда принято считать особые достижения в сфере управления и организации производства. С Японией ассоциируются такие важнейшие понятия предпринимательской деятельно-

сти, как динамизм, инициатива, техническая новизна, качество, эффективность управления производством (правда, как говорится в монографии «Япония» (М., 1990) «многое в Японии еще не очень понятно даже искушенным западным бизнесменам»).

К достоинствам относится буквально все: практика пожизненного найма; коллективная система принятия решений (ренгисэй), исключающая личную ответственность; медленное и гарантированное продвижение по служебной лестнице вне зависимости от знаний и работоспособности; отсутствие четкой структуры управления, круга обязанностей и ответственности конкретного работника. Мистический оттенок приобретают и атрибуты, представляющие собой смесь казарменного социализма в корейском варианте с рудиментами феодализма и даже первобытной общины. Слишком резко? Дадим слово Цветову: «Японскую фирму-общину иногда сравнивают с контрольной башней в аэропорту, откуда осуществляется полное руководство жизнью, влечениями, помыслами работника.

Точнее было бы сравнить ее со сторожевой вышкой в лагере принудительного труда. Под цепким взглядом бдительного лидера-охранника смиренно блюдет японец лагерные порядки... «С пения гимнов, декламации заповедей и прочей обрядности начинается лоботомическая операция по замене классового сознания общинным»... Приходит время поступить на работу, и вчерашние школьники и студенты, склоняя под мелодию гимна фирмы голову перед ее знаменем, дают обет преданности новой группе, семье, общности, в которую отныне приняты. В качестве первоочередных мероприятий в филиале компании «Тосиба», расположенном в Уэльсе, «было введено обязательное ношение фирменной одежды, ежедневное исполнение гимнов, повторение лозунгов».

Стопроцентный охват трудящихся рационализаторским движением находит свое естественное развитие в «кружках контроля качества», которые Цветов считает еще одной составной частью «японского менеджмента»: «форма их работы тоже подсмотрена за рубежом», уведомляет журналист-международник, не уточняя, за каким именно рубежом. Далее описывается эта форма работы, и многим кажется, что ответ найден: «Собрания проводятся еженедельно или раз в полмесяца. Собрание образует президиум во главе с председателем. Выступить обязаны все. Ве-

дется протокол, пишется резолюция, которая затем утверждается путем голосования». Однако следующая фраза заставляет все же усомниться, что идея заимствована в СССР: «Вот только повестка дня включает не разнообразные вопросы, а один и тот же».

Если же говорить серьезно, то рационализаторские предложения по большому счету могут только затормозить научно-технический прогресс. Незначительные изменения конструкции устройства, выполненные кустарным способом, приведут к тому, что производительность станка, технологической линии возрастет, расплатой за что явится искусственное увеличение срока эксплуатации техники вчерашнего дня, замедление оборота производственных фондов. Оптимизация параметров и технических характеристик современного оборудования на стадии проектных и конструкторских работ немыслима без ЭВМ, моделирования всех возможных режимов эксплуатации и возникающих при этом нагрузок. Поэтому эффективность массового внедрения рацпредложений иллюзорна. Тешить себя многомиллионными дивидендами от деятельности миллионов рационализаторов можем только мы да... японцы.

Нас с ними роднит и неистребимая тяга к лозунгам, в том числе и сугубо производственным. Японские лозунги словно копии наших, только с особым восточным колоритом: «Кадры решают все!», «Предприятие — это кадры», «Качество определяет судьбу предприятия», «Что сегодня кажется прекрасным, завтра устареет. Думай о качестве ежеминутно», «Каждый занятый на заводе — управляющий», «Повышать уровень жизни народа — наше святое дело», «Прежде всего безопасность».

Задержимся на последнем лозунге. Он дал название статье И. Лаговского в 4-м номере «Науки и жизни» за 1990 г. — «Безопасность прежде всего». Автор описывает свои впечатления от посещения японских объектов атомной энергетики. Он не дает себе труда критически оценить высказывания японских специалистов, не замечает явных противоречий в информации. Так, без комментариев приводятся слова вице-президента федерации энергетических компаний Японии г-на Назава: «Атомная энергия — единственно реальная замена ископаемому топливу. В Японии его нет, и все наши надежды, весь ум и знания ученых и инженеров были сконцентрированы на решении

этой отнюдь не простой задачи». Заметим, что все АЭС в Японии построены по американским лицензиям. Оставим на совести японских специалистов утверждения о том, что за последние 20 лет ни одной аварии на их АЭС не было, и обратим внимание на то, как, по Лаговскому, японцы ответственно относятся к выбору места под будущую АЭС, постоянно информируют общественность обо всем, касающемся атомной энергетики. Мы уже почти готовы поверить ему, но небольшой штрих в конце статьи разрушает лубочный образ: «На севере острова Хонсю приступили к строительству завода по переработке отработанного топлива (по французской технологии)... Там же будет сооружен склад для хранения урана и отходов, в том числе полученных из Англии и Франции». Размещать радиоактивные отходы на своей территории позволяют за большую плату только страны третьего мира. Возможно, японцы взялись хранить отходы на своей столь плотно заселенной территории за предоставленную европейскими странами технологию. Но при чем тогда здесь «Безопасность прежде всего»?

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА БЕЗ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ?

По пальцам можно перечесть японцев — лауреатов Нобелевской премии, считанные исследователи из Японии (работающие, как правило, на Западе) попадают в тысячу наиболее цитируемых в научной литературе авторов. Считается, правда, что японцы сильны в прикладных исследованиях, хотя и в этом случае часто подчеркивается их вторичность. В интервью «Комсомольской правде» (12.12.90) натурализовавшийся японец, русский по происхождению, Джордж Покровский, ставший преуспевающим бизнесменом, подтверждает эту мысль: «В Японии очень важны американские идеи, и не только американские. Большинство японских изобретений — это усовершенствование того, что придумали другие». И тем не менее на советского человека каждодневно обрушивается шквал сообщений о все новых и новых чудесах, сотворенных в Японии. Первое в мире, уникальное, не имеющее аналогов — такими эпитетами обычно сопровождаются подобные публикации, за которыми обычно ничего не стоит. Это — мыльные пузыри. Пре-

подносимые как сенсации технические новинки на поверку оказываются давно известными в США вещами или же просто... ложью.

Немало восторгов было высказано по поводу нового революционного прорыва Японии — на сей раз в области телевидения высокой четкости (ТВВЧ). Эти достижения едва ли не ставились в один ряд с изобретением самого телевидения. Журнал «Радио» (10.89) уведомлял: «В разработке и практическом применении ТВВЧ Япония опережает остальные капиталистические страны примерно на четыре года. Национальная широковещательная компания «NHK» уже имеет опыт проведения передач с Олимпийских игр в Сеуле, прием которых через спутниковую связь осуществляется на 200 специальных телевизионных приемниках, установленных в различных местах общественного пользования (железнодорожных вокзалах, магазинах). С июня текущего года эта компания начала ежедневные 1-часовые телевизионные передачи ТВВЧ, ретранслируемые через спутник, а ко времени проведения следующих Олимпийских игр намерена создать действующую телевизионную систему. В японском музее изящных искусств открыта специальная галерея, где с помощью ТВВЧ в отдельной кабине для небольшой аудитории можно посмотреть репродукции произведений, имеющихся в музее. Вместе с репродукцией можно получить биографическую справку об авторе».

В чем же техническая новизна этого замечательного изобретения? Японцы ввели новый стандарт развертки ТВВЧ — 1050 строк. Вот, собственно, и все. Применяемый сейчас американский стандарт NTSC содержит 525 строк, ровно в два раза меньше. Нет никаких технических препятствий для установления стандартов развертки, во много раз превышающих 525 строк. Когда в 1941 г. Федеральная комиссия связи США установила для американского телевидения этот стандарт, она руководствовалась прежде всего практическим, коммерческим применением телевидения. Предлагались самые разные варианты, но выбрали оптимальный — по стоимости и качеству изображения. Для передачи телевизионного сигнала по новому японскому стандарту ТВВЧ необходимо значительно увеличить ширину спектра, что уменьшит число принимаемых каналов. Примерно в 20 раз возрастет стоимость передающей и приемной аппаратуры, подорожает телевизи-

онное время. Новый стандарт несовместим с существующими: передачи в японском стандарте ТВВЧ нельзя смотреть на современных телевизорах, и наоборот, по телевизору ТВВЧ не будут приниматься программы других стандартов. Таким образом, «техническая новинка» коммерчески неприменима, в лучшем случае ее ждет судьба «стереокино». В то же время в США в 1991 г. вступит в действие стандарт ТВВЧ, гораздо более дешевый и, главное, полностью совместимый с существующими. У нас нет никаких сомнений, что Япония будет вынуждена перейти на него.

Не сходит с экранов телевизоров и газетных полос тема гипотетической гонки между двумя сверхгигантами в сфере компьютерной техники. Время от времени советская пресса вместе с телекомментаторами любит ошарашивать сообщениями о том, что наши восточные соседи демонстрируют компьютер «пятого», а то и «седьмого» поколения. Часто это просто информация о том, что в тиши японских лабораторий создается нечто уж совсем непостижимое для человеческого разума, превосходящее возможную фантазию обычного землянина. Не отстают и массовые научно-популярные журналы, книги.

Но интересно — чем солиднее издание, пишущее о готовящейся новинке, тем больший срок оно дает на ее осуществление и тем грандиознее ожидаемый эффект. Но проходят все обещанные сроки, чудо не сбывается, о нем забывают, что не мешает японцам с прежним оптимизмом вещать о новой разработке, призванной потрясти мир, а советским средствам массовой информации — с благоговением повторять эти откровения.

Иногда даже задумаешься: а почему это все программные продукты доходят к нам сплошь на английском, а не на японском языке? Почему на компьютерной клавиатуре латинские буквы, а не иероглифы?

Пока на страницах советских изданий разыгрывается очередная пьеса абсурда, жизнь идет своим чередом. Американцы создают компьютеры, японцы — мифы. В известном американском журнале «Scientific American» (6.87), издаваемом у нас под названием «В мире науки», рассказывается, что американцы создали выдающийся компьютер, так называемую коммутационную машину, в которой вместо одного центрального процессора, как в обычной ЭВМ, используется сразу 65536 процессоров.

Ее быстродействие — 2 млрд операций в секунду, иногда превышает 10 млрд, что в 100 раз превышает быстродействие обычной крупной универсальной ЭВМ».

А вот типичное сообщение нашей прессы: «Фуджицу», крупнейшая компания страны, объявила о создании самого быстродействующего компьютера в мире... В этой схватке всепоглощающая мощь компьютеров Фуджицу пошатнула репутацию IBM. Японцы утверждают, что самая большая их машина выполняет 600 млн операций в секунду (по сравнению с 210 у IBM)»...

Что интересно, американцы вполне сочувственно относятся к малейшим успехам японцев. В том же журнале «В мире науки» (3.90) дается доброжелательный материал о молодом предпринимателе, который организовал первую в Японии корпорацию по разработке программного обеспечения, причем по лицензии США; в Америке подобных фирм с суммарным оборотом в десятки миллиардов долларов — тысячи.

Завершая обзор «компьютерной гонки», напомним, что в 1982 г. японцы были уличены в попытках через подставных лиц приобрести технологические секреты американской корпорации «IBM» за ...1954 г.!

Наша пресса восхищается японской аппаратурой в медицине, химии, оптике. Но когда предпринимаются попытки объяснить суть «новинки», исчезают всякие остатки здравого смысла. В журнале «Квант» например, говорится об уникальных возможностях растрового электронного микроскопа и в качестве доказательства приводится фотография муравья, снятого с помощью этой «одной из самых современных установок для исследования» (производство фирмы «Хитачи»). На мутном изображении просматриваются «усы» муравья, его глаза и отдельные шерстинки. Обычными методами микрофотографии можно было бы получить гораздо более качественное цветное изображение. Но тогда ненужным оказался бы микроскоп фирмы «Хитачи».

И еще о техническом уровне японской продукции. Почему же японский рынок испытывает импортную зависимость по интегральным микросхемам в целом, если является монополистом в производстве, например, «двухсотшестидесятикилобитных»? Разгадка в том, что эти схемы «высокотехнологичными» уже давно не являются. Микросхемы динамической памяти емкостью 256 килобит были

разработаны в середине 70-х годов американской фирмой «Моторала» одновременно с появлением персональных компьютеров. Они предназначены для ПК первого поколения. Технология их производства с тех пор практически не изменилась, МВТП Японии приобрело ее по лицензии. В новых поколениях ПК используются микросхемы статистической памяти (энергонезависимые) с емкостью 64 мегабита и скоростью обмена информации в 8—12 раз выше, чем у ПК первого поколения. Их разработчиками и производителями являются IBM и другие американские фирмы. Поскольку эта продукция действительно высокотехнологична и определяет современный уровень развития микроэлектроники, американцы не торопятся подпускать к ее производству конкурентов. Поэтому японцам остается «штамповать» рутинные изделия, ставя при этом рекорды.

НЕ ВСЕ ТАК ПРОСТО

Взгляд на Японию как на нацию успешных имитаторов в мировой литературе далеко не нов, в предложенной читателям ЭКО статье он лишь доведен до полемической остроты и памфлетной контрастности. Во многом авторы правы, хотелось бы только добавить в нарисованную ими картину несколько полутонов.

Действительно, есть все основания полагать, что по уровню бюрократизации системы принятия решений и контроля за их исполнением Япония не знает равных. МВТП и Банк Японии — всесильные распорядители хозяйственной жизни страны. Но это не отменяет того факта (и наши авторы сами это признают), что планы в этой стране никогда не были догмой. Сам процесс разработки и пересмотра планов (так называемая система скользящего планирования) предполагает прямое и непосредственное участие предпринимателей в деятельности Управления экономического планирования. Его штат примерно на 1/3 состоит из прикомандированных представителей крупного, среднего и мелкого бизнеса. Неудивительно, что планы (или программы) никогда не воспринимались как нечто навязанное извне.

Все планы в Японии составлялись по принципу выделения ключевых (приоритетных) отраслей, а в последние годы — и отраслей, нуждающихся в реконструкции или ликвидации. Директивный стиль деятельности МВТП проявлялся только в отношении тех фирм, которые принадлежали этим секторам, прочая часть бизнеса более или менее свободна в своей деятельности, хотя и поддерживает связь с бюрократической структурой по принципу window guidance (административного руководства, или, буквально, «руководство через окошко»). Доверие к чиновникам опирается

в Японии не только на страх потерять их расположение, но и на высочайшую квалификацию государственных служащих. В связи с этим уместно сослаться на в высшей мере благоприятную оценку лауреата Нобелевской премии В. Леонтьева, на равных обсуждавшего проблемы использования межотраслевого баланса в планировании национальной экономики с сотрудниками УЭП.

В Японии применяются нестандартные показатели хозяйственного развития, такие, например, как «чистое национальное благосостояние», «оценка ущерба от загрязнения окружающей среды» и ряд других, но все эти показатели не заменяют, а дополняют статистику ООН, которая, естественно, сама не свободна от недостатков. Вопрос о методике расчета статистического индикатора не следует смешивать с вопросом о погрешностях измерений, как это сделано в статье. Ведь одно дело определить, сколько людей не могут найти работу, хотя и готовы участвовать в производстве, другое — подсчитать количество зарегистрировавшихся на бирже труда, как это принято в системе статистики ООН и большинства развитых стран, включая Японию.

Наиболее серьезный вопрос из тех, что поставлен в статье, касается управления производством и трудовой мотивацией на японских предприятиях. Авторы безусловно правы, когда говорят о присутствии в японской системе промышленных отношений смеси казарменного социализма с рудиментами феодализма и первобытной общины. Однако ведет ли это к безответственности и безынициативности администраторов и рядовых работников? Ни того, ни другого нет, поскольку процедуры продвижения кадров по служебной лестнице строго учитывают и то, как работник участвовал в выдвижении идей, и оказались ли эти предложения эффективными. Такая система стимулирует мелкие, ординарные усовершенствования в ущерб «революционным», но рискованным инновациям.

Самая слабая сторона японского менталитета — отсутствие социально-психологической основы для активного, революционного творчества. Даже японский язык не приспособлен к формулированию абстрактных понятий. Это отчасти одна из причин того, что японцы пошли по пути имитации, окрашенной, правда, сильным элементом усовершенствований и улучшений.

В настоящее время Япония переживает серьезные трудности. Выйдя на передовые рубежи во многих областях технологии, она уже не может, как раньше, заимствовать в странах-лидерах передовые технологические разработки и вынуждена развивать собственную научную базу. Без этого ей не выжить в международной конкуренции. Эра дешевой рабочей силы далеко позади, и победить сильных производителей за океаном и в новых индустриальных странах Япония сможет только на основе технического совершенства и высшей производительности труда.

П. ТЕСЛЯ,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

ОТ РЕДАКЦИИ.

Редакция вполне отдает себе отчет в спорности многих положений статьи, чрезмерной категоричности выводов.

Успехи японской промышлености, менеджмента — отнюдь не плод фантазии восторженных журналистов, осознанно или нет выполняюших социальный заказ советского истеблишмента. Приведем в подтверждение сказанного лишь одну цитату журнала: «Автомобильная промышленность традиционно была символом американской индустриальной мощи, но в последние 15 лет американским компаниям все труднее конкурировать по издержкам и качеству со своими иностранными соперниками, особено японскими. Утверждается, что американские рабочие (в автомобильных компаниях) менее производительны, чем за границей, но опыт руководимых японцами американских предприятий дает результаты, близкие к японским. Это дает основание предположить, что неэффективный менеджмент порождает больше проблем, чем якобы низкое качество рабочей силы (Brookings Papers on Economic Activity, 3.87. P. xviii)».

Многим отмеченным в статье фактам можно найти и другое объяснение. Так, «качество» советских переводов давно замечено и отмечено, и вряд ли за каждым искажением стоят идеологические цели. Скорее всего, их причина — либо некомпетентность, либо отсутствие стимулов заботиться о качестве в ущерб количеству.

И тем не менее, редакция решила опубликовать эту статью И не только потому, что все мы много раз обращали внимание на сообщения в печати о более чем скромных (конечно, не в сравнении с нами) условиях жизни рядовых японцев, а статья пытается объяснить эти факты. Мы увидели в ней повод начать разговор о многих все еще спорных вопросах. Например, благодаря или вопреки столь часто отмечаемым особеностям Япония достигла своих хозяйственных успехов? Что послужило их причиной — государственное регулирование и прочие атрибуты особого японского пути или помощь «американских империалистов», навязываемая оккупационной армией? Другими словами, существует ли особый японский путь или перед нами картина того, как традиционное общество медленно, но неуклонно уступает дорогу прогрессу.



ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ЛИМИТЫ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Жорес МЕДВЕДЕВ,
Национальный институт медицинских исследований, Лондон

Леса — главная защита человечества от концентрации углекислоты в атмосфере — сейчас теряют свою роль. Особую тревогу вызывает судьба самых больших лесных массивов планеты — амазонских лесов, большей частью расположенных на территории Бразилии, и тайги в СССР.

Амазонский лес был величайшим источником богатств природы для всей Земли. Здесь растут сотни разных видов деревьев, десятки тысяч других видов растений, обитают сотни тысяч разных видов животных. В течение столетий он давал множество важных продуктов — каучука, высококачественной древесины, орехов, лекарственных растений (листья коки, хинное дерево и др.).

До начала 80-х годов этот лес был в относительной сохранности из-за малонаселенности долины Амазонки. Однако население Бразилии удваивается за последние 34 года. Недостаток сельскохозяйственных угодий и отказ от земельной реформы, а также развитие дорог вызвали стихийное заселение долины и массовое уничтожение леса. В 80-е годы уничтожалось от 100 до 130 тыс. кв. км девственного леса самым примитивным первобытным способом — выжиганием, и не столько ради древесины, сколько чтобы освободить земли для пашни и скотоводства.

Аналогичные процессы происходили и в других тропических странах, в Африке, Индонезии, на Филиппинах, в Таиланде, Гвинее. С начала века в мире из 1,5 млрд га влажного тропического леса уничтожена половина, и каждый год уничтожается от 10 до 20 млн га. Ценные лесные породы исчезают. На лишенных леса территориях происходит смыв почв, случаются наводнения, особенно заметные в последние годы в Индии, Таиланде, Бангладеше, Филиппинах.

Русские леса пока не вызывают такой тревоги: они меньше влияют на земной климат, а их площадь в последнее десятилетие увеличилась: лесами и кустарником заросли поля вокруг почти 50 тыс. заброшенных деревень. В СССР в год происходит от 10 до 30 тыс. пожаров, сгорает 0,5—2 млн га леса. Около 1 млн га гибнет и повреждается ежегодно из-за промышленных выбросов. Но это — результат бесхозяйственности, а не умышленного освобождения земли под пашню.

ЧЕЛОВЕЧЕСТВО В ПАРНИКЕ

Примерно до 1960 г. зеленая растительность Земли поглощала почти всю избыточную углекислоту, производимую индустрией. Большую роль в этом играли и водоросли. Обычная индустрия прошлого века, основанная на сжигании угля, не могла существенно изменить состав атмосферы. Более серьезный эффект оказало широкое внедрение двигателей внутреннего сгорания. Они выделяют не только большее количество углекислоты, но и окислы серы, азота и монооксид углерода (CO). Увеличение углекислоты в атмосфере уменьшает теплообмен и повышает температуру в нижнем ее слое — создается так называемый парниковый эффект. Термальная инфракрасная радиация задерживается и отражается углекислотой.

С середины XIX века концентрация углекислоты в атмосфере увеличилась с 0,029% (по объему) до 0,032 в начале 70-х годов. При увеличении концентрации углекислоты вдвое средняя температура земной поверхности поднимется на 2%, причем неравномерно в разных областях. С 1956 г. содержание углекислоты в атмосфере повышалось ежегодно на 0,0007%, достигнув в 1989 г. 0,035%. К 2000 г. было предсказано увеличение концентрации до 0,038% и средней температуры приземного воздуха — на 0,5° С.

С 1988—1990 гг. ускорилось накопление в атмосфере углекислоты и других газов, разрушающих озоновый слой, который защищает Землю от сильного ультрафиолетового излучения. По данным Института мировых ресурсов в США, в результате человеческой деятельности в 1987г. выделилось в атмосферу 7,7 млрд т углекислоты, 270 млн т метана, 730 тыс. т хлорфлюорокарбона (CFC). Почти на треть выбросы углекислоты вызывались пожарами, остальное — вклад индустрии и автомобилей.

Главный источник метана — разложение навоза на фермах, гниение отходов. Выбросы его индустрией и нефтегазовыми промыслами менее существенны.

Роль разных газов в создании «тепличного эффекта» неодинакова. Хлорофторуглеродные газы (хлорфлюорокарбон) имеют в 150 раз более сильный эффект, чем углекислота. Метан — «всего лишь» в 15 раз .

Различается и «вклад» стран. По данным Института мировых ресурсов, главным «загрязнителем» являются США: на их долю приходится 17% вредных выбросов в атмосферу. Правда, не исключено, что институт, расположенный в Вашингтоне, несколько занижает вклад США, другие исследования поднимают их долю до 25%. СССР на втором месте — 13%. Западная Европа выбрасывает 14% и Восточная (без СССР) — 4%. Бразилия продуцирует 8,5% CO_2 (460 млн т), Индия и Китай — 12 % всей углекислоты и метана (последний выделяется при культивации риса на заливаемых полях). Однако в пересчете на одного человека это в 10 раз меньше, чем в США. В Штатах на одного человека выбрасывается 3,8 т углекислоты, в СССР — 2,5, в Индии — только 0,3 т.

Вклад отдельных стран трудно определить с точностью даже до 10 млн т. Однако очевидно, что СССР, имея на 100 млн меньшее население, чем все страны Западной Европы, производит больше углекислоты. И это при том, что в СССР производится намного меньше и товаров, и продовольствия. Сказывается высокая энергоемкость советской индустрии, неразумно стимулируемая искусственно низкими, субсидируемыми ценами на уголь, нефть, газ и электричество — по меньшей мере в 3—4 раза ниже западноевропейских, даже если делать пересчет по искусственному обменному курсу рубля. Советские статистические ежегодники только в последние годы приводят цифры выбросов в атмосферу вредных веществ, включая углекислоту. Однако учитывались лишь индустриальные выбросы, без автомобилей, которые в США дают около 70% всех вредных газов. Наибольшее количество углекислоты от «стационарных источников» (по советской терминологии) выбрасывалось в 1988 г. в Магнитогорске — 573 тыс. т, в Новокузнецке — 562 и в Мариуполе —548 тыс. т (Народное хозяйство СССР 1988. С. 251). Для Ленинграда цифра была 41 тыс. т, а для Москвы — только 28 тыс. т, — это либо ошибка, либо намеренное занижение (в москов-

ских домах сжигаются миллионы тонн газа, только для отопления зимой используется больше 10 млн т угля; безусловно, многочисленные московские теплоцентрали и дома, сжигающие газ, относятся к «стационарным источникам»). По советской статистике, в Москве выделяется столько же CO_2, сколько и в Одессе. В Киеве уходит в атмосферу от «стационарных источников» больше сернистого ангидрида (19 тыс. т) и окислов азота (22 тыс. т), чем углекислоты (5 тыс. т), что противоречит здравому смыслу. Для Москвы это соотношение составляет 10 : 1. По-видимому, сотрудники Госкомстата учитывали выбросы какими-то странными методами. Сернистый ангидрид является в городах почти на 90% продуктом сгорания низкокачественных углей и сырой нефти, а окислы азота (NO и NO_2) выделяются в основном автомобильными моторами. Но выделенная углекислота по количеству неизбежно превышает другие окислы.

По данным государственной программы охраны окружающей среды (1990 г.), в СССР ежегодно в воздушный бассейн поступает около 100 млн т вредных веществ (имеются в виду разные окислы и газы, кроме углекислоты, так как последняя не относится к вредным веществам). В итоге на Земле за счет биологической активности и выделяется, и поглощается намного больше углекислоты, чем в результате человеческой деятельности.

Западные ученые опасаются связанного с парниковым эффектом усиленного таяния льдов Антарктики и Гренландии, которое может поднять уровень воды в Мировом океане. От этого пострадают многие районы северной Европы, включая Ленинград, и береговые районы Азии. Проблема изучалась различными международными и межправительственными комиссиями, доклады которых были пессимистичными. На уровне глав государств с 1988 г. обсуждается необходимость сокращать или, по крайней мере, не увеличивать количество сжигаемого топлива.

Советские экологи значительно меньше обеспокоены возможным повышением концентрации углекислоты в атмосфере и парниковым эффектом. Климатологи и метеорологи рассчитали, что для территории СССР это может оказаться даже полезным. Научный совет по проблемам биосферы АН СССР (председатель академик А. Л. Яншин) рассчитал, что интенсивное таяние арктических ледников компенсируется повышенным испарением воды с поверх-

ности Мирового океана, что увеличит количество осадков. В СССР это приведет к росту стоков Волги и других рек. Не исключено и улучшение климата Сахары.

ОЗОННЫЕ ДЫРЫ, КИСЛОТНЫЕ ДОЖДИ

Более серьезно в СССР относятся к разрушению защитного слоя озона в верхних слоях атмосферы и формированию «озонных дыр» (над Антарктидой и Канадским арктическим архипелагом) в результате выбросов индустрии. Наибольшую опасность представляют хлорфлюорокарбоны, широко применяемые при производстве аэрозолей, сжиженных газов и разных пластмасс. Вредное влияние оказывают и окислы азота.

Однако газы, разрушающие озоновый слой, образуются не только в результате промышленной деятельности. Сейчас в мире около 2 млрд человек готовят пищу, сжигая древесину и другие растительные продукты. Половина всего исчезающего леса сжигается или идет на отопление. В результате выделяется от 2 до 5 млн т метилхлорида, обладающего «антиозоновой» активностью. Это дает около 5% всех озоноразрушающих газов в атмосфере.

Уменьшение концентрации озона облегчает прохождение через атмосферу ультрафиолетовых лучей, что влияет не столько на климат, сколько непосредственно на клетки растений и животных. Ультрафиолетовое облучение разрушает ДНК, увеличивая частоту мутаций.

Наконец, индустриальные страны «угнетают» так называемые кислотные дожди: окислы серы и азота, растворяясь в воде, выпадают с дождями на землю. Миллионы гектаров лесов в Европе уже погибли в результате кислотных дождей, около половины всех лесных насаждений повреждены и близки к гибели.

Сернистый ангидрид выделяется в атмосферу при сжигании низкокачественных дешевых углей, сырой нефти и мазута, а также на металлургических производствах. Большое количество азотных окислов дают автомобили. В Западной и Центральной Европе значительная часть этих ангидридов выпадает в виде серной, сернистой и азотной кислот с дождями, разрушая постепенно не только биоценозы, но и здания. В Европе уже почти исчезли когда-то популярные металлические крыши домов. Сильно затронуты кислотными дождями северные районы США и юж-

ные районы Канады. В СССР ими поражены большие зоны лесов вокруг металлургических комплексов Украины, Урала и Сибири.

Улавливать сернистый ангидрид и другие окислы вполне возможно, совмещая этот процесс с производством элементарной серы или гипса. Однако это связано с большими дополнительными затратами и поэтому осуществляется пока лишь в немногих странах (ФРГ, Швеция, Финляндия, Франция). В Великобритании охранные меры планируются на начало следующего столетия.

ЗАГРЯЗНЕНИЕ ДОЛГОЖИВУЩИМИ РАДИОАКТИВНЫМИ ИЗОТОПАМИ

До конца 1960-х годов увеличение в атмосфере радионуклидов происходило в результате испытаний атомного оружия. Ядерные державы (США, СССР, Франция, Великобритания и Китай) подвергали весь мир глобальным выпадениям радиоактивного стронция и цезия, выделениям в среду радиоактивного углерода и трития — главных биологически активных радионуклидов. С увеличением радиоактивности среды растет и процент мутаций в клетках, повышая число генетических аномалий и случаев раковых заболеваний. Именно долговременный биологический эффект радиации заставил прекратить испытания в атмосфере. Однако загрязнение среды радионуклидами продолжается. Низкоактивные отходы неэкономично хранить в специально построенных могильниках. Твердые закапываются, жидкие сливаются в естественные водоемы. В результате происходит аккумуляция долгоживущих радионуклидов, иногда достигающая биологически значимых концентраций, особенно в непроточных водоемах. Например, содержание радиоцезия и радиостронция в Каспийском море в результате сбросов в реки его бассейна примерно в 20 раз выше, чем в океанах.

Радиоактивность среды возрастает и вследствие аварий. Только в результате чернобыльской катастрофы на территории СССР, Скандинавии и некоторых районов Европы (Южная Германия и Северная Италия, Австрия и Польша) выпало намного больше радиоактивных осадков, чем после всех испытаний ядерного оружия. В последние 30 лет в океане затонуло несколько атомных подводных лодок с атомными ракетами или торпедами на борту. Про-

блема безопасного захоронения отходов ядерной энергетики и военной атомной промышленности не решена, и связанные с этим огромные расходы откладываются на будущее.

ЗАГРЯЗНЕНИЕ ХИМИЧЕСКИМИ ПРОДУКТАМИ

Список накапливающихся в среде вредных химических продуктов включает тысячи названий. Это нефть, пестициды и гербициды (такие, как ДДТ, который почти не распадается в среде, но все еще применяется в развивающихся странах и в СССР), отходы химической промышленности. Больше половины используемых в повседневной жизни химических веществ, включая добавки к пище (консерванты, красители), не проходит тщательных биологических и клинических испытаний. Очень многие из них мутагенны и канцерогенны, то есть увеличивают частоту генетических и соматических мутаций. За нынешнее столетие число раковых заболеваний, особенно в индустриальных странах, более чем удвоилось, причем в городах Европы такие заболевания встречаются вдвое чаще, чем на селе. Это результат химического мутагенеза. Рост частоты мутаций повышает «генетический груз» популяций, увеличивая частоту вредных мутаций в новых поколениях. Чрезмерное увеличение «генетического груза» может приводить к вымиранию видов из-за нарушения равновесия между частотой мутаций и возможностями отбора.

Вирусы, бактерии и простейшие паразиты в результате быстрой изменчивости намного быстрее приспосабливаются к изменениям среды, чем высшие организмы. Химические и фармакологические средства, используемые для лечения болезней или защиты сельскохозяйственных культур 30—40 лет назад, сейчас в этих концентрациях уже не действуют. Даже пенициллин используется сегодня против тех же инфекций в 10—15 раз больших концентрациях, чем в 1950 г. Но этот процесс не может быть бесконечным: в человеческое общество возвращаются старые болезни, а в среду — прежние паразиты, но в более устойчивых модификациях. Так, в последние годы снизилась эффективность борьбы с малярией и туберкулезом.

РАЗРУШЕНИЕ ПОЧВЫ

В мире почти не осталось резервных пространств для сельскохозяйственной эксплуатации, увеличение производства продуктов питания обеспечивается ростом интенсивности земледелия. В Европе и в США продуктивность почвы достигла естественного предела. Слишком высокие нормы удобрений и специализация ферм, связанные с отказом от сложных почвосберегающих севооборотов, усиливают эрозию почв и уменьшают содержание в них гумуса. Происходит разрушение структуры почвы и ее уплотнение под воздействием тяжелой техники. Верхний «пахотный» слой представляет собой главный природный капитал человечества. Его жизнеспособность зависит от множества микробиологических процессов. До XX века, когда главными способами увеличения плодородия были различные севообороты и поступление органических удобрений в почву обычно превышало потери гумуса, абсолютная биологическая ценность почвы возрастала.

За последние 40 лет плодородие росло исключительно за счет удобрений и химических средств защиты растений. Селекция новых, более урожайных сортов также была привязана к интенсивному использованию почв. Сельскохозяйственное производство потеряло свое качество естественного воспроизводителя плодородия и стало зависеть от крупных инвестиций капитала. Скорость эрозии в настоящее время превышает скорость естественного формирования и восстановления почвы. В СССР ежегодно теряется около 1,5 млрд т почвы, в США также приближаются к этой величине. Потери естественного плодородия почвы и гумуса заставляют постоянно увеличивать дозы удобрений. Во многих странах этот процесс достиг предела. В результате нитраты накапливаются и в культурах, и в почве. Из последней они вымываются в водоемы. Избыток канцерогенных нитратов вредно влияет на качество пищевых продуктов и воды.

В жарких странах интенсивная культивация земли и нерегулируемое скотоводство приводят к опустыниванию, наиболее выраженному в Африке южнее Сахары. Сравнительно бедные песчаные почвы постепенно превращаются в пески. Наряду с засолением, сходные процесы наблюдаются в Индии, Центральной Америке и в степных областях СССР. От опустынивания ежегодно теряется несколько мил-

лионов гектаров земель. В Африке развитие сельского хозяйства не поспевало в последнее десятилетие за ростом населения.

МОЖНО ЛИ ОСТАНОВИТЬ ДЕСТРУКТИВНЫЕ ПРОЦЕССЫ

Кроме вкратце охарактеризованных глобальных экологических проблем, создаваемых индустриальной, «автомобильной» цивилизацией, существует множество локальных экологических катастроф, затрагивающих благосостояние отдельных стран, регионов, наций или территорий. Можно привести примеры отдельных городов, которые подвергались «саморазрушению» и принимали радикальные меры для своего спасения. Знаменитые лондонские смоги — смесь туманов с окислами серы и азота, выделяемыми при угольном отоплении домов, стали с ростом города настолько опасными, что пришлось принять кардинальное решение. После смога 1952 г., продолжавшегося несколько дней и вызвавшего смерть более 4 тыс. человек, в парламент Великобритании был внесен законопроект о чистом воздухе. В городе стали шире применять электрическое и газовое отопление, производить особый бездымный уголь. В 1956 г. был принят закон о чистом воздухе, запрещавший использовать уголь во всех крупных городах страны. В результате смоги в Лондоне исчезли.

Аналогичная проблема существовала в Лос-Анжелесе, втором по величине городе США. Горы, окружавшие город, содействовали возникновению мощных смогов, стоивших жизни сотням людей. В начале 70-х годов в воздух в районе Лос-Анжелеса выбрасывалось ежедневно более 10 тыс. т разных окислов (более 3 млн т в год). В основном это был монооксид углерода, ускоряющий смерть сердечников, и азотный ангидрид, вызывающий хронические заболевания легких и бронхов. Радикальные меры были приняты только в начале 80-х годов перед Олимпийскими играми. Наиболее загрязненной столицей мира является в настоящее время Мехико. Население города приближается к 25 млн человек. Каждый день в воздух выбрасывается около 10 тыс. т только пылевидных загрязнителей. Около 70 тыс. человек в Мехико ежегодно умирают от болезней, непосредственно связанных с загрязнением воздуха.

В СССР во многих городах воздух загрязнен до опасных для здоровья людей концентраций. Но это в основном не автомобильные, а индустриальные загрязнения — результат многолетней практики располагать предприятия непосредственно в пределах городов, строить жилые кварталы рядом с цехами.

Во множестве районов природа подвергается неконтролируемому разрушению. Гибель Аральского моря вызывает также и гибель больших территорий вокруг него в результате засоления. Разрушена экосистема целого народа — каракалпаков. Вся Южная Украина объявлена недавно зоной экологического бедствия.

В бедных странах Азии и Африки разрушительное влияние индустрии пока еще мало заметно. Однако при строительстве предприятий здесь мало обращают внимания на очистные сооружения, заметно увеличивающие стоимость производства. Несмотря на активность движения «зеленых», разрушительное действие индустриальной цивилизации на экологию почти не замедляется. Межгосударственные решения (например, Монреальский протокол 1988 г.), предполагающие постепенную замену фторхлоруглеродных газов на другие продукты, пока не привели к абсолютному снижению производства этих соединений. Дороговизна заменителей препятствует их использованию бедными странами, которые ожидают экономической помощи для перехода на экологически щадящие технологии.

Экологи недавно выдвинули разумную идею «налога на выделяемую углекислоту»: разные нации, независимо от уровня индустриального развития, получат определенную квоту на безналоговое производство углекислоты. Общемировое же производство должно быть на относительно безопасном уровне. Богатые страны смогут увеличить выбросы углекислоты, только купив квоты у более бедных. Налог на углекислоту станет также стимулом для богатых стран инвестировать больше средств в разработку альтернативных источников энергии. Этот налог может вводиться также и для отдельных предприятий и отраслей индустрии. Целесообразно ввести налог и на предприятия, производящие серные и азотные ангидриды, которые разрушают природные ресурсы и собственность в других районах и даже в других странах. Канада, например, страдает от кислотного дождя, источник которого — американская металлургическая промышленность. Значительная

часть кислотных дождей в Скандинавии — продукт британской индустрии.

Однако мало шансов, что эту идею примут именно богатые страны. Дальнейшим ее развитием является предложение одного из американских экологических институтов выпустить акции, или «расписки», на углекислоту и распределить между странами пропорционально численности их населения. Страны получат право выбрасывать в среду столько углекислоты, сколько им определяется акциями. Или покупать акции у более бедных и густонаселенных стран. Это тоже прекрасная идея, но ее реализация пока маловероятна.

В настоящее время возникло несколько международных центров и программ для изучения глобального загрязнения атмосферы и разработки предложений по смягчению грядущих изменений климата. Страны Западной Европы высказывали готовность ограничить или заморозить на современном уровне производство углекислоты и других вредных газов. Однако ни США, ни Советский Союз пока таких обещаний не дали.

Первой страной, которая ввела налог на углекислоту в 1990 г., была Швейцария. К 2000 г. поставлена задача снизить ее выбросы на 2,5%. Налог вводится на сжигание угля, нефти и природного газа.

В большинстве стран введены большие налоги на продукты, считающиеся вредными для здоровья, например на сигареты, табак, алкогольные напитки. В Великобритании и во многих странах Западной Европы введен большой налог на автомобильный бензин и дизельное топливо. В США и в СССР проводится ошибочная политика — цены на автомобильный бензин субсидируются. Почти во всех странах большие штрафы взимаются с кампаний, нарушающих правила санитарии. Поэтому и экологический налог позволит не только перераспределить богатства, но и обеспечить финансирование разработок более безопасных технологий. Введение налога на производителей CO_2 рассматривается в настоящее время в Голландии, Германии и Швеции и, очевидно, будет одобрено. Без преодоления противоречия между экономикой и экологией человечество не сможет развиваться в следующем тысячелетии.





ЧЕРНОБЫЛЬСКИЙ УДАР ПО БЕЛОРУССКОМУ ЛЕСУ

Н. Г. СИМКИНА,
кандидат экономических наук,
Белорусский филиал НИИ труда Госкомтруда БССР,
Минск

Около трети территории Белоруссии занято лесами. Ежегодно в республике заготавливается более 10 млн куб. м древесины. Основные заготовители — Минлеспром и Минлесхоз Белоруссии. Последний ведет санитарные и выборочные рубки в объеме 4 млн куб. м в год.

В лесном комплексе занято свыше 100 тыс. человек, стоимость основных производственных фондов — около 800 млн руб. Республика производит 2,3% союзного сбыта деловой древесины, 3,4 — бумаги, 6 — мебели, 6,8 — древесно-стружечных, 7,9 — древесно-волокнистых плит и 10,5% — клееной фанеры.

Тем не менее в республику завозят 1,5—2 млн куб. м круглого леса, пиломатериалов, в то время как значительная часть фанеры и древесных плит вывозится за ее пределы. Сложился дисбаланс между лесосырьевой базой и существующими мощностями; спрос на лесопродукцию и товары культурно-бытового назначения хронически не удовлетворяется.

Леса в годы войны чрезмерно эксплуатировались, что привело к диспропорции в их возрастной и территориальной структуре. Средний их возраст — 36 лет. Площадь спелых лесов вместо желаемых 15—20% составляет лишь 2,4%.

Быстрое истощение белорусских лесов усугубляется несовершенством общесоюзных методик оценки лесных запасов. Общесоюзные и местные оценки исчисленных и принятых лесосек расходятся на 40—60%. Завышенные лесосеки вынуждают лесозаготовителей вырубать хвойные породы вдвое быстрее, чем это принято. Затем в рубку идут насаждения еще только на пороге их перевода в спелые. По прогнозам белорусских лесоустроителей, размер рубок главного пользования необходимо сократить с 6,2 до 5,6 млн куб. м в год.

ГОРЕ ЛЮДЕЙ И ОПТИМИЗМ СПЕЦИАЛИСТОВ

После аварии на Чернобыльской АЭС более пятой части территории республики заражено радионуклидами. Мы первыми в мире столкнулись с уникальными социально-экономическими и экологическими последствиями аварии, исход которых зачастую непредсказуем. Произошла путаница даже в терминологии. Мы до сих пор радиоактивное заражение стыдливо называем загрязнением, как будто почву, водные, лесные и сельскохозяйственные угодья можно отмыть от радионуклидов цезия и стронция, период распада которых — более четверти века.

Упрощение проблемы деятелями бывшего Госагропрома СССР и Минздрава СССР, замалчивание ими объективных данных во имя выполнения плана и валовых показателей привели к порочной позиции — якобы со временем продукты питания будут очищаться. А продукты побочного пользования лесом и лесосырьевые ресурсы вообще выпали вначале из поля зрения специалистов.

Показательны в этом отношении распоряжения и приказы Минздрава СССР и БССР, подорвавшие доверие населения к этим организациям. Статистика и отчетность служили не для вскрытия и анализа фактов, а для их сокрытия. Естественно, отсюда следуют неверные выводы — и закрывается или сокращается финансирование республиканских программ по исследованию последствий чернобыльской аварии.

Тем не менее в республике с 1986 г. ведутся серьезные исследования воздействия радиоактивного заражения на окружающую среду и человека. Справка, составленная совместно десятью научно-исследовательскими институтами республики в апреле 1989 г., гласит: «При изучении общей заболеваемости установлено, что типичным для большинства районов был общий рост астматических заболеваний взрослого и детского населения в период после 1986 г. В среднем заболеваемость взрослого населения в 1988 г. по сравнению с доаварийным периодом в Гомельской области возросла в 2,4—2,8 раза, Могилевской — в 1,8—2,2 раза; детского — в Гомельской области — в 4,1—4,9, Могилевской — 3,5—4 раза... Иммунная система у значительной части обследованных подорвана, возникли предпосылки формирования аутоиммунной патологии. Существенные изменения обнару-

жены в генетическом аппарате лимфоцитов и костного мозга взрослого населения и детей».

Но Министерство здравоохранения СССР принимает в 1987 г. нормы облучения, практически приравнивающие взрослых и даже детей к... специалистам атомной энергетики. Академик Л. А. Ильин изобретает концепцию «проживания без ограничений на зараженных землях», считающую возможным получение 35 бэр за семидесятилетнюю жизнь, хотя любое радиационное облучение, тем более длительное, опасно, в особенности для ослабленных групп населения — детей, женщин, стариков.

На 106 тыс. км водосбора Припяти с плоским, относительно равнинным рельефом выброшено взрывом около 50 т ядерного топлива в виде мелкодисперсных частичек двуокиси урана, высокорадиоактивных изотопов с различными периодами полураспада. Кроме того, еще около 70 т топлива выброшено и унесено ветрами с периферийных участков активной зоны реактора.

Белорусские ученые убедились в том, что со временем не происходит, как ожидали ранее, очищения продуктов питания, выращенных на загрязненной территории. Наоборот, радионуклиды распадаются на более мелкие растворимые элементы и, попадая в поверхностные грунтовые воды, заражают чистые территории. Увеличивается вероятность их попадания в пищу. Наша безалаберность, пренебрежение элементарной гигиеной, а также должностные преступления вроде приказов Госагропрома частично использовать радиоактивное мясо ускоряют этот процесс. Попадая в организм человека, радионуклиды создают внутреннее облучение, еще более опасное, чем внешнее.

Дезактивация сельскохозяйственных угодий не дала желаемых результатов и привела к перемешиванию активно мигрирующих радионуклидов в поверхностных слоях почвы. В спешке люди из 30-километровой зоны были эвакуированы в близлежащие районы, также подвергшиеся радиации. Только по Белоруссии на эти работы было затрачено 898 млн руб., из них 776 млн ушло на строительно-монтажные работы. В 1987 г. в Белоруссии было загрязнено 1078,6 тыс. га сельскохозяйственных угодий, в 1988 г. зона загрязнения составляла уже 1623,5 тыс. га, т. е. увеличилась наполовину. Остановить расползание радиации можно только проводя долговременную со-

циально-экономическую политику, прекратив всякую хозяйственную деятельность в зараженных лесах и на сельскохозяйственных угодиях.

НАДЕЖДА ЧЕЛОВЕКА — НА ЛЕС

По нашему мнению, только лесопосадками на пораженных территориях можно сократить и предотвратить распространение радиации, улучшить экологию региона. Традиционные функции лесной промышленности и лесного хозяйства надо срочно дополнить сохранением и улучшением средообразующей роли лесов, повышением их продуктивности и производительности.

Надо, наконец, исключить из хозяйственного оборота зараженные леса и скорректировать расчетную лесосеку. Однако согласно постановлению Совета Министров СССР лесной фонд республики подчинен союзному ведомству. Управляет им Министерство лесного хозяйства БССР, а Минлеспром БССР, Минлесхоз БССР выделены из союзного подчинения и перешли с 1 января 1990 г. на полный хозрасчет. Следовательно, ведомственная чересполосица усилится, о рациональном лесоразведении и лесопользовании можно будет лишь мечтать.

Лесовосстановление, особенно на подвергшихся эрозии почвах, затруднено из-за отсутствия специальной техники и эффективной технологии посадки и выращивания лесов. Да и затраты обычно больше нормативных, поскольку лесные культуры плохо приживаются, требуют дополнительного ухода. Как правило, эти насаждения впоследствии отличаются более низким бонитетом и классом товарности.

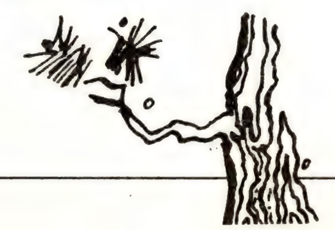
Внедрение хозрасчетных отношений в лесное хозяйство усугубляет сырьевой дисбаланс в республике, так как работники лесхозов материально заинтересованы только в увеличении первичной деревообработки. Дефицит, низкий технический уровень отечественной лесоперерабатывающей техники и технологии, недостаток квалифицированных кадров приводят к тому, что высококачественная древесина превращается в тарную дощечку или другую примитивную продукцию. В лесхозах республики бурно растут деревоперерабатывающие цехи, зачастую в ущерб основной лесохозяйственной деятельности, так как прибыль от деревообработки улучшает лишь финансовое положение госбюджетных лесохозяйственных предприятий.

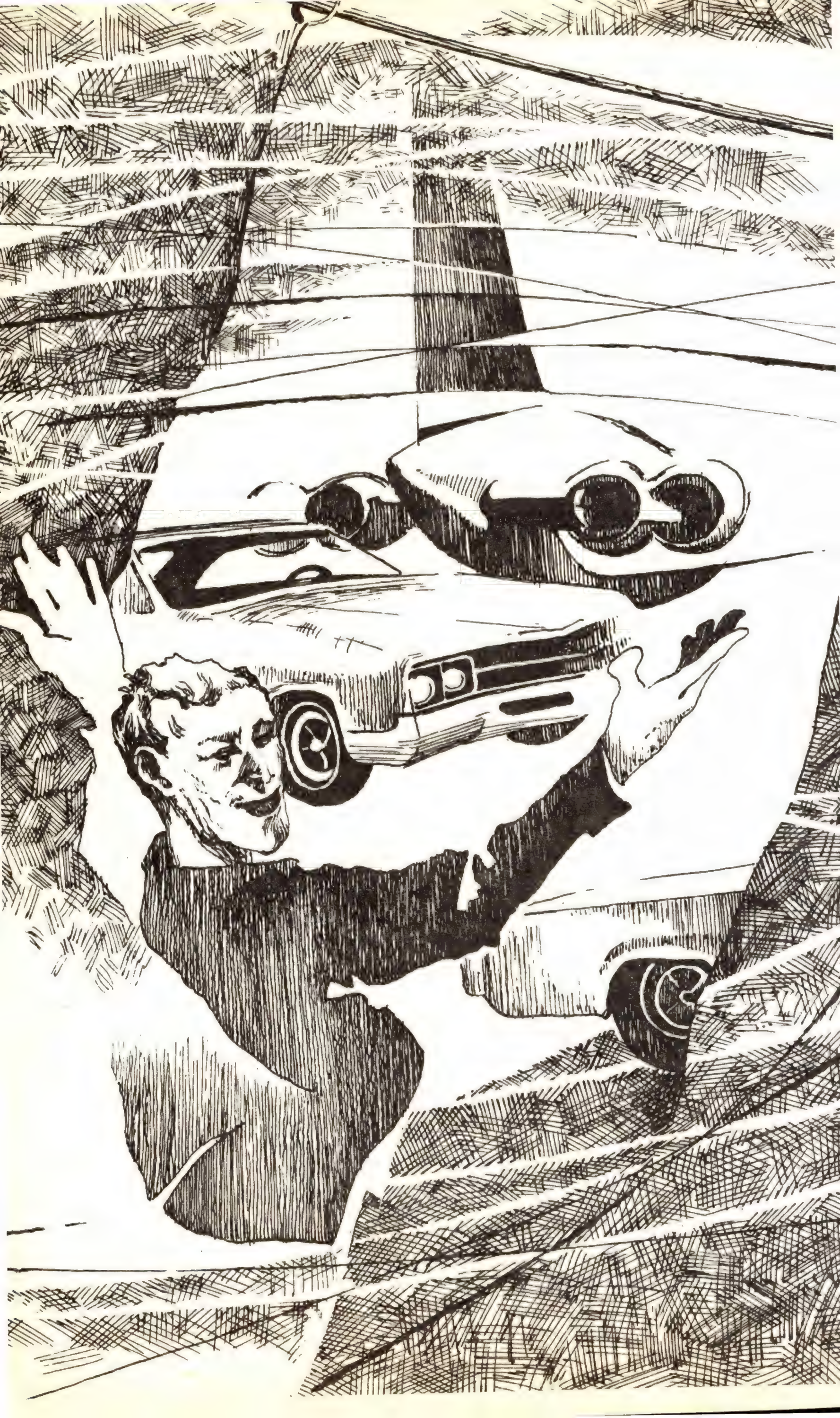
Доходит до курьезов: передовой приграничный Сморгонский лесхоз Гродненской области отгружает в Финляндию 456 куб. м сосновых балансов, а 640 куб. м соснового подтоварника и пиленых заготовок для поддонов поставляется в Швецию и Югославию. За поставленные полуфабрикаты лесхоз в состоянии купить только один импортный погрузчик, зато добивается победы в областном соревновании. В это время предприятия лесного комплекса республики простаивают из-за нехватки сырья.

Хозяевами в лесу, по нашему мнению, должны стать комплексные лесные предприятия и государственная лесная инспекция. Об эффективности интеграции лесозаготовок и деревопереработки свидетельствует опыт лесозаготовительно-деревоперерабатывающих предприятий в системе Минлеспрома БССР. За счет единой ведомственной подчиненности здесь повышается комплексность использования древесного сырья, поскольку хлысты доставляются во двор потребителя и благодаря рациональным схемам транспортировки лесоматериалов; падают транспортные расходы.

Комплексные лесные предприятия целесообразно организовывать на базе лесозаготовительно-деревообрабатывающих объединений «Мозырьдрев» и «Борисовдрев». Объединения имеют в своем составе как мощности по химической и химико-механической переработке древесины, так и лесозаготовительные предприятия. Они включают и зараженные участки в Минской и Гомельской областях.

Особо хочется подчеркнуть возрастание у предприятий заинтересованности и ответственности в долговременных результатах хозяйствования. Будучи прикрепленными к постоянной сырьевой базе с производственным циклом от 80 до 100 лет, комплексные лесные предприятия перестанут быть «временщиками» на своей территории. Они будут стремиться к рациональному хозяйствованию, к сбалансированному развитию лесозаготовок и переработки древесины, получат возможность работать стабильно, оперативно приспосабливаясь как к возможностям сырьевой базы, так и к потребительскому спросу.





КУЛЬТУРА КОРПОРАЦИИ

Н. Н. ПУСЕНКОВА,
Институт мировой экономики и международных отношений, Москва

Оставьте мне мои фабрики, но заберите моих людей, и скоро полы в цехах зарастут травой. Заберите мои фабрики, но оставьте мне моих людей — и скоро у нас будут новые заводы, гораздо лучше прежних.

Э. Карнеги

В 1982 г. около 24 тыс. сотрудников американской авиакомпании «Дельта эрлайнз» скинулись по тысяче долларов и купили в подарок родной фирме «Боинг-767» за 30 млн дол. Естественная реакция советского человека на такое известие: «этого не может быть, потому что не может быть никогда!» Тем не менее, это факт. Таким образом сотрудники компании хотели отблагодарить ее. В корпорации силен «семейный дух».

«Дельта» возвела в культ заботу о человеке, кем бы он ни был — сотрудником или клиентом. Есть даже специальная премия за услуги, выходящие за рамки должностных обязанностей. К примеру, ее получил дежурный по полетам, который отвез на своей машине опоздавшую на самолет пассажирку из Хьюстона в Бомонт (штат Техас), чтобы она успела на похороны.

Система вознаграждения персонала «Дельты» — одна из самых щедрых в американском бизнесе. Компания берет на себя выплаты по нетрудоспособности с учетом количества иждивенцев, делает взносы в пенсионный фонд (60% зарплаты), оплачивает счета врачей. Сотрудники «Дельты» (а после десяти лет работы — и их супруги) имеют бесплатные билеты на самолеты компании.

Но самое главное — уверенность сотрудника в завтрашнем дне, в том, что «Дельта» не вышвырнет на улицу члена «большой семьи», если, конечно, он не нарушил ее законы. Когда в кризисном 1982 г. по американским авиакомпаниям прокатилась волна сокращений и замораживания зарплаты, «Дельта» осталась верна своим традициям, более того

— объявила о повышении зарплаты на 8,5%.

Конечно, не все фирмы такие, как «Дельта», но их не так уж мало — несколько сотен.

ЗАБОТЬСЯ О СВОЕМ ПЕРСОНАЛЕ И КЛИЕНТАХ, А РЫНОК ПОЗАБОТИТСЯ О ТЕБЕ

Этому золотому правилу следуют управляющие компаний с высокоразвитой культурой, составляющих красу и гордость американского бизнеса. И такое управление не менее эффективно, чем жесткий финансовый или административный контроль.

Культура корпорации — это поведение сотрудников компании, их убеждения и ценности, традиции, уровень взаимоотношений между менеджерами и рабочими (нередко управляющие величают рабочих коллегами, партнерами), между компанией, ее клиентами и поставщиками. Культура компании складывается годами, поэтому довольно стабильна, управляющие холят и лелеют ее как редкую орхидею, задавая своим поведением общий тон.

Можно заставить подчиненных приходить на службу пять раз в неделю и отбывать по 8,5 часов в день. Но никого нельзя вынудить «выкладываться»: великолепная работа — это добровольный вклад, который возможен, лишь когда сотрудник ощущает заботу, чувствует себя настоящим совладельцем компании. В результате доверие, забота, внимание дают вполне осязаемые результаты — доллары.

Компания «Тандем компьютер» успешно конкурирует с ИБМ на ее традиционных рынках, поскольку добилась фантастического даже по

А ЕСТЬ ЛИ ПРЕДМЕТ ОБСУЖДЕНИЯ

(ДВА МНЕНИЯ О ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕ)

Начните уверять бизнесмена в том, что он должен проявлять по отношению к своему конкуренту христианское бескорыстие — и вас скорее всего сочтут несносно ограниченным, возможно, не от мира сего и нелепым. Рассказывают такую (возможно и выдуманную) историю: профессора деловой этики Гарвардского университета пытались представить английскому философу Александеру, который плохо слышал. На обычное в таких случаях: «А это Тауш, профессор деловой этики из Гарварда» — Александер воскликнул: «Что?!» И на дальнейшие попытки с отчаянием произнес: «Это безнадежно. Для меня звучит только «профессор деловой этики из Гарварда».

В. Т. Стейс, 1945 г.

американским стандартам уровня обслуживания. А все потому, что ее основатель Джимми Трейбит придерживается пяти простых истин: все люди хороши; рабочие, менеджеры и компания — единое целое; каждый в корпорации должен понимать суть происходящих в ней событий; все сотрудники фирмы должны получать выгоду от ее успеха; задача менеджеров — создать атмосферу, в которой возможно все вышесказанное.

В корпорации с высокоразвитой культурой принято работать. Дело не в том, что там больше платят. В ней руководство дает рабочим почувствовать, что они — важнейшее достояние фирмы, в первую очередь продвигает по службе собственных сотрудников, привлекает персонал к участию в прибылях или делает его совладельцем компании, обогащает содержание труда и создает благоприятную рабочую обстановку, ликвидирует привилегии высшего начальства, увеличивает пенсионные фонды и заботится о здоровье работающих.

Хорошие компании стараются создать своим сотрудникам материальные условия, обеспечивают дополнительные привилегии, учитывающие индивидуальные особенности сотрудника и его вклад в общее дело. «Хьюлетт-Паккард», например, ввела денежный план участия в прибылях, по которому компания распределяет среди персонала 12% прибылей до вычета налогов. За последние годы благодаря этому плану средняя зарплата в фирме повысилась на 7%. При желании работники могут тратить до 10% заработка для покупки акций компании (к каждым 3 дол. сотрудникам компания добавляет 1 дол.).

Даже самые что ни на есть чисто хозяйственные отношения в жизни предполагают честность и правдивость, а многие из этих отношений требуют если не благородства, то по крайней мере отсутствия подлости, присутствия чувства гордости, которые свойственны каждому честному человеку, расплачивающемуся по своим обязательствам...

*

Те, кто пытался создавать хозяйственные предприятия современного типа в отсталой стране, обнаруживали, что они вряд ли могут полагаться на туземное население при подборе людей на посты, требующие доверия. Дефицит работников для должностей, где требуются высокие моральные качества, значительно больше,, чем для работ, требующих высокой квалификации и умственных способностей. Обман и мошенничество в торговле были в средние века столь широко распространены, что просто поражаешься, какие трудности в те времена порождала безнаказанная преступность...

А. Маршалл, 1890

«Эппл» предлагает всем своим сотрудникам опционы для приобретения ее акций (право покупки определенного числа акций в будущем по цене, существовавшей в момент выдачи опциона). Рабочие на конвейерах получают опционы на покупку 200 акций (по 50 в год в течение четырех лет), менеджеры среднего звена — от 5 до 20 тыс. акций.

Компания «Аналог дивайсиз» сама страхует жизнь и здоровье своих сотрудников и их семей, оплачивает счета врачей. В 1984 г. введена программа личных сбережений «инвестиционное партнерство». Фирма делает в пенсионный фонд ежемесячный вклад, равный 5% зарплаты каждого занятого.

«Интел» вознаграждает персонал за совместно перенесенные трудные времена. Так, когда в конце кризисного 1982 г. в электронной промышленности резко снизились цены и прибыли, «Интел» не стала увольнять персонал, а ввела дифференцированную систему урезания зарплаты.Тех, кто получал до 750 дол. в месяц, сокращения не коснутся. Самое значительное снижение (10%) выпало на долю сотрудников, получавших больше 2750 дол. Год спустя, как только дела стали налаживаться, компания аннулировала режим жесткой экономии и выдала специальные премии всем, кто работал в трудные времена.

Или такое яркое проявление равенства жертв. Придя в стоящую на грани банкротства корпорацию «Крайслер», Ли Якокка объявил политику «затягивания поясов», начав с собственного жалования. И вовсе не потому, что хотел изобразить из себя великомученика. Он хотел, чтобы его сотрудники думали: «Мы можем пойти за человеком, который подает такой пример».

Хорошие компании стараются не увольнять рабочих даже тогда, когда их квалификация или специализация перестает удовлетворять требованиям производства, а делают все, чтобы переучить их или найти другое место работы.

На заводе ИБМ по выпуску пишущих машинок, панелей управления и печатающих устройств в Лексингтоне (штат Кентукки) разработана новая пишущая машинка, производить которую можно с помощью роботов. Сразу возникла угроза увольнения для сотен сборщиков. Но ИБМ твердо обещала трудоустроить большинство из них. За пять лет рабочих стали предупреждать о надвигающейся автоматизации. Менеджеры честно говорили о риске, которым чреваты перемены. Сотни людей прошли переподготовку. Одни сборщики стали программистами, другие — наладчиками оборудования, третьи — «владельцами» автоматизированного рабочего места на новом заводе. Переподготовка обошлась ИБМ в 5 млн дол. Квалифицированных сотрудников, которые не были больше нужны в Лексингтоне, перевели на другие предприятия фирмы. Перестановки затронули почти всех, но прежний моральный дух сохранился.

В передовой компании должны быть высоко и разносторонне образованные сотрудники, иначе ей долго не продержаться в лидерах тех-

прогресса. Поэтому она не жалеет средств на их подготовку и переподготовку.

У «Дженерал электрик» одна из лучших школ менеджеров в США. Ежегодно там обучается более 5 тыс. человек. Если кто-нибудь из сотрудников хочет получить степень магистра наук по инженерным дисциплинам, он может сделать это бесплатно через специальную программу концерна (в ее рамках подписано соглашение о сотрудничестве с 24 университетами). Каждый год около половины персонала «Дженерал электрик» занимается на различных курсах, оплачиваемых компанией. Ежегодно корпорация выделяет около 500 млн дол. на образование и переподготовку. Руководство считает эти колоссальные суммы не просто расходами, а инвестициями в обновление, ключом к повышению производительности труда.

Хорошие компании используют разные возможности для повышения уровня жизни своих сотрудников. В 1981 г. «Интел» ввела специальную программу дополнительных отпусков. Если вы проработали в корпорации семь лет, имеете право на оплаченные двухмесячный (плюс к обычному трехнедельному) и шестимесячный (для общественно полезных работ, преподавания или получения дополнительного образования) отпуска. Руководство «Интел» беспокоилось, что после такой вольготной жизни многие не вернутся в компанию. Этой возможностью воспользовались более 300 сотрудников, не вернулись лишь шесть человек.

Такая преданность сотрудников укрепляется, когда руководство четко соблюдает правило — продвигать своих. Из 19 высших управляющих «Тандем компьютер» 12 вышли из рядов компании. Но если на завидные должности корпорация не приглашает людей со стороны, то и другим фирмам чаще всего не удается сманить у нее хороших работников.

ПАРТНЕРСТВО В РАБОТЕ

В лучших американских компаниях давно перестали мириться с побочными благами высокого должностного положения. Раньше в США считалось, что личные лифт, буфет, автостоянка — обязательные атрибуты руководства. Ветеран автомобилестроения, прослуживший в «Форде» более 35 лет, говорил: «Рабочие не злятся, что получают 19 тыс. дол. в год, а их директор — 75 тыс. Их бесит, когда им приходится приезжать на работу промозглым январским утром в 5,45, парковать машину в сотне ярдов от завода, потом пробираться к проходной сквозь снег, грязь и слякоть. И, подойдя замерзшими к входу, лицезреть пустую личную автостоянку менеджера».

Настоящие лидеры исходят из того, что нет незаменимых менеджеров — есть незаменимые рабочие. Именно их эффективная работа обеспечивает успех корпорации. Значит, менеджеры должны сделать

все, чтобы способствовать повышению их производительности.

Душным летним днем босс корпорации «Марс» Форест Марс посетил одну из своих фабрик по производству шоколада. В одном из цехов нечем было дышать. «Почему здесь нет кондиционера?» — спросил он директора фабрики. Тот ответил, что кондиционер не учтен в бюджете. Марс подошел к телефону, вызвал снизу рабочих, попросил поставить здесь мебель из директорского кабинета и сказал на прощание, что как только кондиционеры появятся в цехах, директор может вернуться в свой кабинет...

Качество менеджеров проверяется на их отношениях с подчиненными. Рен Макферсон, бывший президент компании «Дана», однажды уволил контролера за то, что он не знал всех своих людей по именам, проработав с ними на одном участке шесть лет. Хорошие менеджеры давно перестали считать себя богами, взирающими с олимпийских высот на простых смертных. Они покинули свои кабинеты и немало времени проводят там, где делается дело, — в цехах и лабораториях, демонстрируя рабочим и сотрудникам, что считают важным их труд.

Но даже если менеджер не прячется за запертой дверью кабинета, рабочие никогда не обратятся к нему со своими проблемами, если в ответ могут услышать что-то вроде «следуйте установленным процедурам», «решайте вашу проблему сами». Менеджерам не стоит подчеркивать свою роль надзирателя. Излишний контроль ослабляет интерес рабочего к делу. Рядовой сотрудник часто не может достигнуть нужных качественных и количественных показателей по многим не от него зависящим причинам. И менеджеры, беря на себя переговоры с начальством и коллегами, должны их устранять. По словам Роберта Таунсенда, известного специалиста по управлению, «менеджер должен стать человеком, который разносит воду своим людям, чтобы они могли заниматься делом. Ни одна работа не покажется ему черновой, если она помогает игрокам его команды добиться победы».

Партнерство между менеджерами и рабочими укрепляется самыми необычными способами. На заводе компании «Коллморген» (оптико-электронные инструменты) введена система «обратной рецензии». Контролеры ежегодно оценивают работу рабочих на конвейере, а последние в свою очередь оценивают их. Благодаря этому у рабочих исчезает страх перед начальством: просто каждый выполняет свои обязанности и получает свой балл.

Когда достигнуто партнерство, проще решаются многие проблемы. Председатель совета директоров «Дженерал электрик» Джек Уэлч ввел систему по ликвидации ненужного бумаготворчества. Главы 14 производственных отделений регулярно собираются с рабочими, чтобы выявить лишние встречи, отчеты, процедуры одобрения, и дают клятву приступить к их устранению. Через некоторое время они вновь встречаются. Если за этот период руководство не сдержало своего

обещания, оно подвергается заслуженной и острой критике подчиненных.

Председатель совета директоров «Даны» Джерри Митчелл считает, что хорошие руководители умеют слушать. На заводах «Даны» развешаны большие голубые плакаты с его фотографией, надписью «Пишите своему председателю» и адресом штаб-квартиры компании. Митчелл говорит, что получает ежегодно около 3 тыс. писем и отвечает на каждое из них. Ему, конечно, помогает аппарат, но он читает все письма и подписывает все ответы.

Так он поддерживает контакты со своими сотрудниками, которых более 36 тыс. По мнению Митчелла, примерно 60% писем — обычные жалобы и кляузы, но в остальных содержится ценная информация о людях, продукции и технологических процессах.

Культура корпорации строится и на естественном желании выглядеть лучше в собственных глазах и глазах окружающих. Уже упомянутый Джек Уэлч установил у себя в кабинете специальный телефон, номер которого был известен всем закупочным агентам. Добившийся скидки в цене агент мог позвонить Уэлчу, и тот, чем бы ни был занят, подходил к телефону и благодарил за великолепное достижение — снижение цены тонны стали на несколько центов, затем сразу писал ему поздравление. Много мороки? Несомненно. Зато этот жест делал Уэлча в глазах агента человеком, ради которого стоило постараться. И сам агент ощущал себя героем. Уэлчу было бы проще разобраться с закупочными ценами традиционным путем — создать рабочую группу, нанять консультантов, назначить лучших менеджеров для руководства закупками. Он же предпочел укреплять корпоративную культуру.

Шесть правил Джека Уэлча: реальность такая, какая она есть, а не какая была или какой вам хочется ее видеть; будь честен и откровенен со всеми; будь лидером, а не менеджером; меняйся до того, как этого потребуют обстоятельства; если нет рыночных факторов успеха, не вступай в борьбу за рынок; управляй своей судьбой — или это за тебя сделает кто-нибудь другой.

Партнерство менеджеров и рабочих развивается, когда они не только работают, но и отдыхают вместе. Фил Стэли возродил к жизни стоявший на грани банкротства завод «Форд» в городе Эдисоне (штат Нью-Джерси). Он открыл на заводе нечто вроде шашлычной, где проводит по несколько часов в день, жаря мясо для рабочих, общаясь с ними, прислушиваясь к их идеям и мнениям.

В компании «Тандем компьютер» по инициативе Джимми Трейбига раз в неделю на всех заводах — от Техаса до Сингапура — устраиваются пивные вечера. Их посещение не обязательно, но народ участвует в них с удовольствием. За пару часов непринужденного общения выявляется и решается больше насущных проблем, чем за всю неделю.

Рядом с штаб-квартирой «Контрол дэйта» раскинулся сад компании площадью в 4 акра. Около 600 со-

трудников и членов их семей сажают там фрукты и овощи, которые затем продаются персоналу в специальном магазине по сниженным ценам. Клуб садоводов ежегодно вручает премию Золотой мотыги сотруднику, вырастившему самый большой экземпляр. Естественно, в американской компании это увлечение вызвано не дефицитом овощей и фруктов, а желанием укрепить семейный дух и общение между людьми.

К сплачивающим сотрудников развлечениям относятся вполне серьезно: на заводе «Коллморген» организован комитет из рабочих, имеющий годовой бюджет 25 тыс. дол., которые расходуются в основном на совместные регулярные увеселения. Например, всем полюбился «круиз в никуда» — дневная прогулка по океану. «Хьюлетт-Паккард» организует отдых для сотрудников и членов их семей. Они могут за умеренную плату снять номер в отеле на любом из 10 принадлежащих компании курортов.

КУЛЬТУРА КОРПОРАЦИИ И ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

В «Дженерал моторс» раньше были сложные отношения между менеджерами, профсоюзом и рабочими. От рабочих требовали, чтобы они помалкивали и исполняли приказы. Теперь их стали стимулировать думать. Результат превзошел все ожидания. Годовая экономия для концерна только в результате разбуженной инициативы рабочих достигла 52 млн дол.

Разносторонне подготовленные, «гибкие» работники помогают компании быстрее реагировать на запросы рынка. Повышаются эффективность и производительность их труда, качество продукции и удовлетворение от работы. Завод компании «Моторола» по производству телефонных аппаратов переложил ответственность за выявление дефектов с контролеров в конце сборочной линии на сборщиков. Изменили и систему компенсации, поощряя тех, кто овладел несколькими профессиями. С 1985 г. брак упал на 77%. В 1988 г. «Моторола» стала одним из трех лауреатов федеральной премии за качество.

В 1979 г. глава «Хьюлетт-Паккард» Джон Янг объявил директорам предприятий, что за следующее десятилетие они должны повысить надежность продукции в 10 раз. Поскольку компания лидировала в отрасли в области качества, все решили, что Янг сошел с ума. Но высокая культура компании и вера людей в своего лидера помогли двум ее отделениям воспринять новую философию качества и применить ее на стадии разработки продукции. Была выработана формула успеха: вместо управления по отклонениям («исправляй после того, как была обнаружена ошибка») стал использоваться иной подход — «делай все правильно с самого начала». Брак на сборке уменьшился в 15 раз, производственный цикл — в 7 раз, запасы — на 40%.

Компания «Дженерал электрик» решила спасти умирающее производство прерывателей цепи. Ликви-

дировали контролеров, сократили промежуточные уровни управления между рабочим и директором с трех до одного. Все, что раньше решали менеджеры среднего звена (ротация работ, сверхурочные, планирование отпусков, контроль качества), стало обязанностью 129 цеховых рабочих, разбитых на бригады по 15-20 человек. И чем большей ответственностью наделялся персонал, тем быстрее он разбирался с проблемами и принимал решения. Если раньше у завода был двухмесячный портфель невыполненных заказов, то затем он сократился до двух дней, производительность выросла за год на 20%.

Программа предложений фирмы «Кодак» зародилась еще в 1898 г. Если предложение экономит средства компании, его автор получает 15% экономии в первые два года после внедрения. Если оно ведет к созданию нового товара, то премия равна 3% продаж за первый год. По поводу отвергнутой идеи автор получает подробное письменное объяснение, почему она не принята. В последние годы премии за выдвинутые предложения составляли примерно 3 млн дол. в год. Получили их около 30 тыс. человек.

Возможно, некоторым рассказанное в этой статье покажется просто интересной человеческой историей, любопытной аномалией, специфической культурой и особой экономической ситуацией, которую невозможно воспроизвести. Но такое заключение, видимо, ошибочно. Даже если описанная общность людей и уникальна для нашей страны, это то исключение из правила, которое и делает понятным само правило.

ЕСЛИ У НАРОДА НЕТ ЧЕСТИ, У НЕГО НЕ БУДЕТ И ХЛЕБА

Н. В. БАРАНОВА,
Новосибирск

На глазах рушится худо-бедно, но устроенный мир. Нередко можно слышать, что причина наших бед — отсутствие материальной заинтересованности, материальных стимулов к труду. Так ли это? Действительно, долгие годы уровень жизни работников мало зависел от их трудовых усилий и результатов деятельности. Но станет ли лучше

после создания такой заинтересованности? На этот счет есть сомнения.

Отношение к труду зависит не только от тех или иных стимулов, т.е. чего-то, по отношению к человеку внешнего (стимул — железная палка с наконечником, который заставлял быка «шевелиться»). Огромную роль здесь играет и внутренняя мотивация человека, его система ценностей. Сейчас мечты преобразователей мира успешно претворены в действительность, старые системы ценностей разрушены. А у нового человека нет какой-либо мотивации, он ожидает все новых и новых стимулов.

В любом обществе отношение к труду, важнейший элемент модели мира, отражает жизненные установки общества, его системы ценностей. Христианский принцип «если кто не хочет трудиться, тот и не ешь» противоположен нормам античного мира, где труд не считался добродетелью и в сознании древних греков связывался со страданием: физический труд был уделом рабов. В средневековой Европе труд стали считать нормальным состоянием человека, а праздность — тягчайшим грехом, препятствием к спасению души. Протестантская этика (прежде всего — тяжелый честный труд, рациональное поведение, «общественная работа») обеспечила развитие раннего капитализма.

Даже в условиях тоталитарного режима, когда экономические методы ведения хозяйства не работают или работают крайне слабо, материальные стимулы фактически отсутствуют, иногда можно наблюдать сравнительно высокую эффективность трудовой деятельности. Порой это просто результат «льготных» условий труда. Но нередко устойчивая культурная среда, сохраняемая и постоянно воспроизводимая система ценностей в какой-либо общности оказывает существенное воздействие на образ жизни и трудовую деятельность.

Пример такой ситуации — общины меннонитов.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Эти общины появились в России в правление Екатерины II; в 1989 г. отмечалось их двухсотлетие. Меннониты — одна из этно-религиозных групп, отколовшихся от основной ветви протестантизма. Анабаптистами они были названы в связи с тем, что отвергали крещение в детстве и призывали принимать крещение и новую жизнь в вере

сознательно, во взрослом состоянии. Анабаптизм как религиозное движение был разнообразным и дал начало нескольким религиозным сектам, но для всех них с самого начала характерно сильное чувство общности. Официальным рождением меннонитского движения можно считать тот момент, когда его основатель Менно Симонс выступил с проповедью примирения с действительностью, отказа от насилия, нравственного самосовершенствования. Тем не менее все они подвергались преследованиям. Решением германского рейхстага 1529 г. принадлежность к анабаптистам каралась смертной казнью.

Меннониты отрицают церковную иерархию, их общины имеют самостоятельное управление. В будничной жизни общины принято подчинять свою индивидуальность общему благу. Гордость считалась величайшим грехом. Цель жизни, помимо служения Богу, — сохранение своей общности, некоего замкнутого порядка, который должен быть неизменным до скончания века. Такой замкнутый социальный порядок служил для воспроизводства социальных условий существования общности. Длительная жизнь общины обеспечивалась еще и тщательной социализацией детей. Хотя меннониты принимали крещение в 18—19 лет, с раннего детства они привлекались к жизни общины, ощущали себя внутри сложного переплетения родственных и дружеских связей и почти не имели контактов с неменнонитами. Их поселения обычно представляли собой отдельные социальные общности и сильно отличались от окружающего мира по модели поведения, образу жизни, основным ценностям; немалым разнообразием характеризуются и сами общины.

Среди меннонитов в XVI—XVIII веке были и купцы, и ремесленники, но все-таки большинство составляли фермеры, что считалось наиболее подходящим занятием для простого христианина, стремящегося остаться в стороне от «мира».

После Указа Екатерины II (1763 г.), приглашающего в Россию иностранных крестьян и ремесленников, многие меннониты, жившие к этому времени в основном в Польше и Пруссии, задумались о переезде. В итоге в 1789 г. в верховьях Днепра (Таврическая и Екатеринославская губернии, а впоследствии и другие) поселились 200 семей меннонитов, в основном фермеры. Накануне первой мировой войны их насчитывалось в России уже около 104 тыс. человек. Расселялись в основном по небольшим деревням

и хуторам, и к 1914 г. образовалось 400 замкнутых общин. В Сибири они появляются в начале XX столетия, после столыпинских реформ.

СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ

В СССР немало меннонитских общин, в основном на Украине (Запорожская и Донецкая области), в Карагандинской области, в Сибири (Омская и Новосибирская области, Алтайский край) и на Дальнем Востоке.

Община меннонитов в селе Неудачино Новосибирской области представляет собой отделение госплемзавода «Первомайский». Жители села говорят на особом диалекте (Mennonite Plautdeutsch), который считают родным языком. Их дети до школы практически не говорят по-русски.

Люди окружающих деревень уважают меннонитов как хороших работников и с радостью принимают их к себе на работу.

Живут неудачинцы заметно лучше соседей. В селе около 750 человек (как правило, родственники), 136 дворов, большинство из них — добротные, крепкие крестьянские хозяйства, около 50 неудачинцев владеют личными автомобилями и многие готовы их купить. В деревне нет пьянства, нецензурной брани. Много молодежи, несмотря на начавшиеся проблемы с трудоустройством. Уехавшие нередко возвращаются, не прижившись на новых местах. В настоящее время в селе проживают члены двух религиозных общин — меннонитской и баптистской. Они образовались в результате раскола некогда единой меннонитской общины в середине 60-х годов. Верующих (тех, кто регулярно посещает религиозные собрания) в селе немного, не более 20%. Но и верующие, и неверующие считают себя скорее меннонитами («особым народом»), чем немцами, как написано у них в паспортах. Во время второй мировой войны меннониты оказались на положении спецпоселенцев, многие погибли в трудовой армии. До 1956 г. были прикреплены к комендатуре, не имея возможности съездить даже в соседнее село или райцентр без особого разрешения. Очень долго, почти до последнего времени, имели проблемы при поступлении в вузы.

Сегодня вновь появился старый искус: эмиграция. В конце 1989 г. в Германию эмигрировала одна семья, в 1990 г. — уже 15. Большинство замерли в ожидании: что

будет с перестройкой? Приведет ли она к полной справедливости в оценке их труда? Не повернет ли вообще вспять? Будут ли приняты «твердые, хорошие законы» (о земле, о собственности)? Будут ли они выполняться? Здесь сильна групповая солидарность. На вопрос: «Собираетесь ли вы уезжать?» — чаще всего отвечают: «Если все наши поедут, то и мы, конечно, тоже. А так — нет...»

Для меннонитов исключительно важны экономические аспекты перестройки. Многие из них заинтересованы в экономической свободе, в новых организационных формах экономической деятельности. В селе остро стоит проблема новых рабочих мест. В настоящее время есть надежда на помощь меннонитских общин за рубежом (ФРГ, Канада, Голландия, США), которые могут приехать для организации совместного предприятия. Занимаясь, скажем, переработкой местных овощей и фруктов, оно стало бы хорошей перспективой для села.

Здесь, впрочем, тоже не без трудностей. Так, осенью 1990 г. в село приезжал пастор меннонитской общины из Германии, и это была трогательная встреча братьев по вере. Но возможности создания промышленного предприятия совместно с меннонитами из Германии интересовали его гораздо меньше, чем проблемы веры: «Вера и экономический прогресс — это две разные вещи. Мы не должны позволить последнему поглотить нашу веру: она сама по себе способствует прогрессу. Мы не хотим спасти экономику, но погубить нашу веру».

Как бы там ни было, многие меннониты говорят: «Нам бы лопаты и вилы в руки, и мы будем хорошо работать. Но продавать продукты своего труда — это не для нас».

ФЕНОМЕН, ТРЕБУЮЩИЙ ОБЪЯСНЕНИЯ

Правильным изучением человечества
будет именно изучение культуры
Лесли УАЙТ

Меннониты, верные традициям, демонстрируют гораздо более производительный труд по сравнению с окружением: отделение дает 40 % общей прибыли (всего в совхозе 4 отделения), имеет средние надои молока не ниже 6 тыс. кг в год. Урожайность зерновых — 28 ц/га.

Почему мотивация к труду не пропала даже в условиях жесточайшего тоталитарного режима?

Объяснение, по-моему, единственное — высокой эффективности труда жителей села Неудачино прежде всего и более всего способствует культурная среда, тщательно передаваемая система ценностей, разделяемых большинством членов общности. Труд по-прежнему является значительной социальной ценностью, делом чести: «мы не хотим и не можем жить плохо»; «мы не хотим, чтобы было стыдно за нашу работу». И можно говорить скорее об определяющем влиянии культуры на экономику, а не наоборот, как это широко принято.

Ключевое слово «культура» в современном русском языке многозначно. Сначала оно означало процесс: культура как разведение растений, как возделывание почвы и т.д. К концу XVIII столетия оно стало обозначать одновременно и результат таких процессов жизнедеятельности. Тогда же это понятие стали относить и к неким тенденциям образа жизни народа.

Тогда же стали задумываться о том, что же формирует ту или иную культуру. Упор делался на религиозный или национальный аспект — и так до известных нам установок, подчеркивающих детерминирующую роль социально-экономических и политических процессов, существующего общественного порядка. Естественно, в последнем случае культура считается вторичным явлением. Противоположную точку зрения выразил Б. Пастернак: «Культура — это плодотворное существование. Этого определения достаточно. Дайте человеку плодотворно изменяться — и города, государства, боги, искусство появятся сами собой как естественное следствие, как зреют на деревьях плоды.»

Полагая, что все остальные элементы культуры всегда находятся под сильным воздействием преобладающей системы социальных ценностей, именно последние следует считать первичными, детерминирующими. Но не единственными. К системе ценностей, безусловно, не следует относиться упрощенно.

Обычно изменение ценностей — это длительный и зачастую невидимый процесс, реакция на многочисленные, часто даже не связанные между собой события, воздействие различных социальных институтов. Коренным сдвигам в обществе непременно предшествуют значительные изменения в ментальности, в умонастроениях большинства его членов, в их системах ценностей. И предопределяют успех таких изменений. Или их неудачу.

Среди большого наследия православного философа П. А. Флоренского есть статья «Христианство и культура» (1920 г.) с анализом культуры в русле христианской традиции. Для автора «построение культуры определяется духовным знаком, возвещенным самим Господом: «ГДЕ СОКРОВИЩЕ ВАШЕ, ТАМ И СЕРДЦЕ ВАШЕ БУДЕТ». Сокровище — это духовная ценность, то, что признаем мы объективным смыслом и оправданием нашей жизни».

Духовные элементы культуры, по Флоренскому, даются человеку от Бога, и потому большинство культур было именно «прорастанием зерна религии, горчичным деревом, разросшимся из семени веры». Вырастание культур из религии признает большинство исследователей. На примере меннонитов можно видеть, что плоды «горчичного дерева» даже в условиях атеистического государства до сих пор «питают» жителей села Неудачино, в большинстве своем утративших религиозность предков.

Можно соглашаться и не соглашаться с утверждением П. Флоренского о том, что «современному человечеству нужна христианская культура, не бутафория, а серьезная, действительно по Христу и действительно культура». Но, как мы видим сегодня, община меннонитов, воспринявшая и сохранившая меннонитскую культуру, живет более богатой и здоровой жизнью — и в материальном, и в духовном аспекте — чем жители многих других сибирских сел, не сохранивших подобного рода культуру. И эта культура (дай-то Бог!) начинает потихоньку возрождаться, хотя вряд ли стоит ждать быстрых результатов. За последние десятилетия слишком нелепым для многих стал лозунг «Труд — дело чести».

Прогрессивные системы стимулирования, безусловно, могут поднять производительность труда, улучшить качество. Конечно же, человеку, больше и лучше работающему, следует больше платить. Но не нужно надеяться только на стимулы, идущие извне. Они могут сыграть и злую шутку, так как все внешнее часто бывает преходящим и неустойчивым. Гораздо лучше и надежней, если человек старается работать лучше не только для того, чтобы больше заработать. Как меннониты в селе Неудачино...



СОЦИАЛЬНЫЙ ИДЕАЛ А. В. ЧАЯНОВА, ИЛИ ЗА ЧТО БОРОЛИСЬ...

А. В. ВЕРИЖНИКОВ
Москва

«Увы, либеральная доктрина всегда была слаба тем, что она не могла создать идеологии и не имела утопий».[1] В этой фразе спрятан ключ к социологическому манифесту А. В. Чаянова «Путешествие моего брата Алексея в страну крестьянской утопии». Действительно, суховатый прагматизм либеральной доктрины мог сподвигнуть пылкий разум на социальное мифотворчество и изготовлять почти фабричным способом те идеологические фетиши, которыми до недавнего времени энергично забавлялось склонное к впадению в детство человечество. Утописты же поражали упорством в стремлении к модернизации изобретенного Платоном велосипеда. На смену незатейливому штукарству Мора, Кабе и Фурье пришел массивный воздушный замок Маркса с вполне реальными подвалами Синей Бороды.

А так хотелось бы чего-нибудь тепленького, душевного, с человеческим лицом вместо администраторской держиморды и, непременно-с, на научной основе. Государственному коллективизму в его марксистской интерпретации Чаянов в строгой научности отказывал. Не случайно он процитировал то место из Герцена, где говорится, что «социализм разовьется во всех фазах своих до крайних последствий, до нелепостей. Тогда снова вырвется из титанической груди революционного меньшинства крик отрицания...» Чаянов, вслед за Герценом, предполагал, что разрушенный до основания старый мир подвергнется повторному разрушению и на живописных обломках будет исчислена вторая производная человеческого счастья. Посему это будет отнюдь не Новый Иерусалим, а всего лишь «сильно русифицированный Вавилон».

Мнимый чаяновский братец Алексей Васильевич Кремнев был перенесен авторской фантазией из голодного

1 **Чаянов. А. В.** Венецианское зеркало. М.,Современник, 1989. С. 164; далее приводятся цитаты из той же книги.

1921 г. прямо в постиндустриальный 1984 г. Удивительная шутка Истории, выбравшей один и тот же год в качестве обстоятельства времени для чаяновской утопии и оруэлловской антиутопии. Впрочем, у не питавших иллюзий антиутопистов рука была тверже и в мишень они попадали точнее.

Уровень развития общества оценивается по положению в нем женщины, и неудивительно, что первым утопическим жителем, встретившимся Кремневу, была представительница прекрасного пола, да еще какая: «Алексей был очарован этой утопической женщиной, ее почти классической головой, идеально посаженной на крепкой сильной шее, широкими плечами и полной грудью, поднимавшей с каждым дыханием ворот рубашки». Русскому интеллигенту, воспитанному на Некрасове, как тут не шепнуть: «Коня на скаку остановит, в горящую избу...» Да, были, есть и будут женщины в русских селеньях...

Брат Параскевы Никифор Алексеевич Минин (утопическая особь мужского пола) вызвался быть гидом у Кремнева. Изъяснялся он, как ни странно, подобно иммигранту третьей волны на Брайтон-бич: « Давайте на дорогу коку с соком выпьем, — сказал Минин, вылезая из ауто». Минин и поведал Кремневу о судьбоносном решении пришедшего к власти в 1934 г. правительства крестьянских партий об уничтожении городов с населением свыше 20000 жителей. В исполнении данного декрета были, конечно, определенные препятствия, но «упрямое упорство вождей и техническая мощь инженерного корпуса позволили справиться с этой задачей в течение 10 лет». Описание процедуры выселения из города мещан с плачущими чадами и домочадцами Чаянов стыдливо опускает. Хотя его нетрудно реконструировать по зарисовкам в «Чевенгуре» Платонова и социальным экзерсисам Пол Пота, за год управившегося с проблемой, на решение которой Чаянов отвел 10 лет. Ствол пулемета в таких делах — самая эффективная дирижерская палочка.

Чаянов, как и другие утописты, допускал возможность применения пастырем насилия к чадам нерадивым, блага своего не разумеющим, и «если целесообразность заставляла вспомнить, что в наших руках была государственная власть, то наши пулеметы работали не хуже большевистских».

А печальное, наверное, было зрелище, когда потомственные горожане уныло плелись по пыльным проселкам, дабы возделывать тучные нивы русского Нечерноземья. Самому Чаянову, при всем его глубоком уважении к аграрному труду и крестьянскому космосу, идея осесть на земле в голову никогда не приходила.

Совершенство построенного здания всегда искупает шум и грязь строительства. Утопические вожди достигли утопических целей. Возмутившаяся было Европа успокоилась к 1940 г. при виде первых образцов благополучия (она всегда успокаивается, когда видит нечто вроде московского метрополитена). На месте храма Христа Спасителя Кремневу в 1984 г. открылись титанические развалины, увитые плющом и, очевидно, «тщательно поддерживаемые». Зато как хорошо смотрелся Кремль, «со всех сторон охваченный золотом осеннего леса».

После презентации женской и мужской особи А. В. Чаянов переходит к первичной ячейке утопического общества — семье. Он не слишком вдается в генеалогию семейства, выбранного в качестве образцового, и читателю становится известно лишь то, что отцом его седовласого патриарха Алексея Александровича Минина был «известный воронежский профессор». Предполагалось, что сбылись панславянские грезы и обладание вожделенными проливами позволило новым поколениям русских «лишних людей» переплывать в качестве утренней гимнастики настоящий, а не суррогатный Геллеспонт. Устами А. А. Минина излагается кредо самого Чаянова о том, что «сельская жизнь земледельца наиболее разнообразна... Это есть естественное состояние человека, из которого он был выведен демоном капитализма». Человеку в истории Чаянов отводит роль транзитного пассажира, следующего из пасторального золотого века в обетованную землю крестьянской утопии и испытывающего при пересадке с одного экспресса на другой вокзальные неудобства современного общества.

И, конечно же, не обошлось без рассуждений о творческом соприкосновении крестьянского труда «со всеми силами космоса», о духовных и культурных ценностях, воплощенных в крестьянском быте, хотя в большинстве случаев речь шла о бездарном и неумелом ковырянии неплодородной землицы и о крикливых ссорах на общинных сходках, когда заходила речь о ее переделе. Что же каса-

ется «творческого соприкосновения со всеми силами космоса», то, вероятно, имелись в виду те витиеватые проклятия, которые посылал крестьянин бездушному Небу по поводу затянувшейся засухи или не вовремя зарядивших дождей. Известный исследователь крестьянского быта конца прошлого века А. Н. Энгельгардт писал, что лишь несколько мужиков из общины обладают неким дарованием в деле обработки земли и склонностью к земледельческому труду[2]. Остальные же воспринимают его как тяжкую неизбежность и источник добычи скудных средств к скудному существованию.

Справедливости ради нужно отметить, что так же обстоит дело и в любой другой профессии, что не дает повода третировать земледелие как занятие, впрочем, как и чрезмерно выпячивать и сакрализовать его роль. Вопрос о нравственных устоях и семейных ценностях более щекотлив, но вот что зафиксировал другой знаток деревни, А. Платонов, которого трудно заподозрить в отсутствии симпатии к человеку труда и коллективистским идеалам: «Горе в русских деревнях — это есть не мука, а обычай... Выделенный сын из отцовского двора больше уже никогда не является к отцу и не тоскует по нем, сын и отец были связаны нисколько не чувством, а имуществом; лишь редкая странная женщина не задушила нарочно хотя бы одного своего ребенка на своем веку — и не совсем от бедности, а для того, чтобы еще можно было свободно жить и любиться со своим мужиком»[3].

Основной социальной проблемой в сконструированной им крестьянской утопии А. В. Чаянов считал «проблему организации социального быта широких народных масс в таких формах, чтобы при условии сельского расселения сохранились высшие формы культурной жизни, бывшие долго монополией городской культуры»[4], считая, что идеология государственного коллективизма была рождена в «застенках германской капиталистической фабрики» и что, «будучи наемником, рабочий, строя свою идеологию, ввел наемничество в символ веры будущего строя и создал экономическую систему, в которой все были исполнителями и только единицы обладали правом творчества». В утопии Чаянов одновременно разделался с обез-

2 Энгельгардт А. Н. Из деревни. 12 писем 1872—1887. М., 1987.

3 Платонов А. Чевенгур. Свердловск, 1989, С. 307.

4 Чаянов А. В. Там же.

личенным капиталистическим конвейером и язвой урбанизма, лягнув по ходу дела нормативный марксизм. Утопическая Россия виделась ему в виде сплошной череды плотно стоящих крестьянских домов с семейными наделами в 3—4 десятины, изредка перемежаемой «социальными узлами» со школами, библиотеками и залами для танцев. Избыточная плотность населения, малоземелье и преимущественно ручной характер земледелия, где высокие урожаи достигаются за счет «индивидуализации ухода за каждым колосом», придают умозрительному пейзажу разительное сходство с Китаем периода реформ Дэн Сяопина.

Однако сельская идиллия нуждалась и в готовых изделиях, в производстве которых промышленный капитализм, трактуемый Чаяновым как «болезненный уродливый припадок, поразивший обрабатываемую промышленность в силу особенностей ее природы», достиг известного совершенства. К чести Чаянова, он, в отличие от народников, не уповал на ремесло и кустарничество, полагая, что «при теперешней заводской технике они исключены в подавляющем большинстве отраслей производства». Выход ему виделся в развитии кооперации, обладающей гарантированным сбытом и душащей в зародыше всякую возможность конкуренции. Что же касается соперничающих с ней капиталистических фабрик, то им предлагалось вполне по-большевистски «сломить хребет внушительным податным обложением».

Тем не менее на полном уничтожении частной инициативы Чаянов не настаивал, рассчитывая, что ее параллельное сосуществование с кооперативным сектором будет стимулировать последний и спасет его, таким образом, от технического застоя. Чем не «гениальная ленинская прозорливость» при переходе к нэпу? Требование Чаянова оставить за государством лесную, нефтяную и каменноугольную монополию и вовсе идентично большевистскому тезису о «командных высотах в экономике».

На первый взгляд подкупает чаяновская идея о полной замене подоходных налогов на косвенные, дабы избежать бесцеремонного вмешательства государства в личную жизнь граждан в виде незапланированных визитов назойливого налогового инспектора. Но жившим в «совке» доподлинно известно, что через налог с оборота, включенный в цену, государство может выгребать у своих граждан намного больше, чем при самом жестком прогрессивном

налогообложении доходов. Причем в первом случае никто никогда не узнает в точности, сколько же у него изъято.

Усердием в борьбе с нетрудовыми доходами и призывами к уничтожению акционерных предприятий и частного кредитного посредничества А. В. Чаянов напоминает нынешних поборников «социальной справедливости». А его размышления о проблеме стимулирования труда вполне коррелируют с идеями теоретиков «развитого социализма», изобретавших бригадный подряд, ипатовский метод, коэффициенты трудового участия и другие протезы для безногого коллективистского хозяйства. Чаянов предлагал задействовать такие стимулы, как «сдельная плата, тантьемы организаторам и премии сверх цен за те продукты крестьянского хозяйства, развитие которых нам было необходимо, например, за продукты тутового дерева на севере» (кукурузу на Кольском полуострове?).

Чаянова мучил вопрос: «Возможны ли высшие формы культуры при распыленном сельском поселении человечества?» После некоторых раздумий он ответил на него утвердительно. В качестве аналога Чаянов сослался на опыт помещичьей культуры 20-х годов прошлого века, давшей миру Пушкина и декабристов. Но при всей внешней убедительности аналогия некорректна. Пушкин и декабристы большую часть своей жизни проводили в обеих столицах, время от времени выезжая в усадьбы. Функция усадеб была исключительно рекреационной, и они играли для Пушкина и декабристов роль загородных вилл, а не очагов культуры. Среди же помещиков, безвылазно сидевших в своих имениях, преобладали все больше Ноздревы и Собакевичи. К тому же все, кто когда-либо принимал участие в сельскохозяйственных работах, хорошо знают, что после 10—12 часового рабочего дня иных культурных потребностей, кроме как уткнуться в телевизор или сходить в трактир, если таковой поблизости имеется, обычно не возникает.

Чаянов возлагал большие надежды на роль передвижных выставок, которые развозили бы по весям (городов уже не будет) шедевры из московских музеев и раскидывали бы свои балаганы на деревенских ярмарках. Но, во-первых, число картин в запасниках московских музеев значительно уступает числу деревень, а во-вторых, вряд ли у человека, всю трудовую неделю отработавшего на пашне, импрессионисты могут вызвать иные эмоции, помимо раздражения. И так уставший от ряби в глазах, он

явно предпочел бы трактир или театр марионеток. Живописуя размах культурной революции, Чаянов указывает на то, что «наше теперешнее сельское строительство исчисляет заказываемые им фрески сотнями, если не тысячами, квадратных сажен...» Это похоже на практику социалистического реализма.

Не удалось избежать и сентенций на тему воспитания «нового человека», для создания которого в государстве крестьянской утопии был принят закон об обязательном путешествии (походе по местам боевой и трудовой славы?) для юношей и девушек и двухгодичной военно-трудовой повинности для них. Здесь следует целиком привести назидательный чаяновский пассаж, к которому охотно присоединились бы и Министерство обороны СССР, и ВЛКСМ: «Но педагогическая роль трудовой службы, нравственно дисциплинирующая, — неизмерима. Спорт, ритмическая гимнастика, пластика, работы на фабриках, походы, маневры, земляные работы — все это выковывает нам сограждан и, право же, милитаризм этого рода искупает многие грехи старого милитаризма». Эдакое незатейливое северокорейское счастье, когда с утра всей нацией делаешь зарядку, затем идешь на работу, а после работы — опять всей нацией отправляешься на военные учения и строительство оборонительных сооружений против вылазок империализма. Чаянов отмечал, что цель утопического общества — добиться того, «чтобы качественно жизнь Корчевского уезда не отличалась от жизни уезда Московского».

Чаянов сделал верное для своего времени замечание, что «идея военного реванша не могла быть вытравлена из германской души никакими догмами социализма. Германия, где, по его мнению, должен восторжествовать государственный коллективизм советского типа, представлялась ему главным врагом страны крестьянской утопии. Вполне банальная германофобия человека, в памяти которого еще были свежи впечатления мировой войны, была акцентирована перенесением на вызывающую антипатию страну специфических черт социального строя современной Чаянову России. Вторжение армий германского всеобуча не заставило себя долго ждать, и для посрамления агрессора были собраны лучшие силы утопической России, включавшие и «караулы крестьянской гвардии в живописных костюмах стрельцов эпохи Алексея Михайлови-

ча», и «легкую кавалерию амазонок». Но все это оперетточное войско не пришлось выводить на поле брани, поскольку вражеские полчища уже были сокрушены техническим гением крестьянской республики, вызвавшим искусственные смерчи чудовищной силы на пути наступавшей армии. В качестве репараций с побежденного противника были взысканы «несколько десятков полотен Боттичелли, Доменико Венециано, Гольбейна, Пергамский алтарь и 1000 китайских раскрашенных гравюр эпохи Танг, а также 1000 племенных быков-производителей знаменитой породы «Nurfur Deutsch». В этом есть некий символ, поскольку введение крупного рогатого скота в алтарь стало доминантой в социологических изысканиях Чаянова.

Прогнозы на будущее столь же вариативны, сколь и интерпретации прошлого. Если чей-либо прогноз сбывается, то автора спешат обвинить в гениальности, забывая о том, что он всего-навсего угадал. Несбывшиеся же прогнозы оправдываются неисповедимостью путей Господних. Среди того немногого, что Чаянов угадал, был характер политической жизни в утопической федерации, весьма напоминающий дебаты наших дней. Так, депутаты от кинешемской области заявили, что «они, кинешемцы, не есть часть русской республики, а члены федерации русских самостоятельных республик и будут защищать свою государственную независимость вплоть до вооруженного сопротивления».

* * *

Миф всегда прекрасен, пока не приобретает прикладного значения. Если это происходит, то он оборачивается самодовлеющей директивой, проклятие которой может тяготеть над многими поколениями, заводя в исторический тупик целые народы. Поэтому есть риск, что чаяновская утопия может быть поднята на щит нарождающимся русским национал-социализмом и православным фундаментализмом, отстаивающими идеи «особого пути России», национальной изоляции и экономической автаркии.

...Исследование хочется закончить словами самого Чаянова, содержащими квинтэссенцию его утопии: «Двухрядная гармоника наигрывала польку с ходом. Словом, все было по-хорошему».

ЕЩЕ ОДНО СОЦСОРЕВНОВАНИЕ

В настоящее время в политической экономии социализма насчитывается около десяти только основных экономических законов. Наши ученые с неистовым упорством, достойным лучшего применения, продолжают «открывать» все новые и новые экономические законы без какого бы то ни было предварительного анализа «открытых» ранее. В результате в системе экономических законов социализма наряду со «старыми» существуют новые; многие из них диаметрально противоположны по своему смысловому содержанию.

Начало было положено в 1951 г. товарищем Л. Д. Ярошенко. Именно он, выступая с трибуны ноябрьской дискуссии по экономическим вопросам, «открыл» сразу два основных экономических закона социализма. Спустя три месяца, в марте 1952 г., им был открыт еще один, теперь уже третий закон. Эстафета подхвачена молодыми, устроившими между собой как бы соревнование по открытию экономических законов. После XX съезда партии соревнование стало массовым. Теперь уже всякий доктор наук, медицинских в том числе, считал себя способным без всякого труда открыть тот или иной закон. Но, несмотря на все их усилия и старания, им еще далеко до личного рекорда товарища Ярошенко.

Передо мной на столе лежат три книги по политической экономии, выпущенные в одном и том же году, две из них — учебники, по которым обучают студентов в высших учебных заведениях страны. И в каждой — свой основной экономический закон социализма. Но экономический закон капитализма один и тот же.

В. Н. КИРСАНОВ,
Москва

* *

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА

ПОМОЖЕТ ВАМ С УСПЕХОМ ПЕРЕЙТИ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА — надежное средство достижения наивысших результатов в работе и достойной ее оплаты.

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ТОВАРИЩЕСТВО «АКЦЕПТ» предлагает вам ПРАКТИЧЕСКОЕ руководство по заключению контрактов с руководителями, коллективами и специалистами предприятий и организаций.

РУКОВОДСТВО СОДЕРЖИТ:

* методические рекомендации по заключению контрактов на предприятиях и в организациях;
* образцы (формы, примерные тексты) контрактов с руководителем предприятия (его заключение предусмотрено ст.19 Закона о предприятиях в СССР), с руководителями филиалов, отделов, служб, других подразделений предприятия с коллективами работников и отдельными специалистами;
* законодательные и иные нормативные акты, которыми необходимо руководствоваться при заключении контрактов.

В Руководство включены и иные материалы общего (универсального) характера и специально подготовленные для государственных, кооперативных, коллективных, малых предприятий, акционерных обществ, хозяйственных товариществ (обществ), академических и других научных организаций, центров НТТМ и молодежных центров, а также для найма работников конкретных специальностей (юристов, экономистов, бухгалтеров и т. д.)

Образцы контрактов предусматривают различные варианты условий и снабжены пояснениями и рекомендациями.

Документы подготовлены с учетом нормативных актов о переходе к рынку.

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА организации и оплаты труда разработана опытными юристами и используется в практике работы ряда предприятий и организаций.

Руководство объемом 200 страниц и стоимостью 250 руб. высылается наложенным платежом по гарантийному письму-заказу.

В случае предварительной оплаты укажите в вашей заявке номер платежного поручения и точный почтовый адрес.

Вы можете приобрести Руководство в дискетном исполнении, что позволит вам вносить необходимые дополнения и распечатать нужные документы. В этом случае стоимость Руководства 350 руб., оплата — предварительная.

Наш адрес: 620219 Свердловск, ГСП-507,
ул. К. Либкнехта, 5, Товарищество «Акцепт».
Р/с 467901 в Чкаловском ПСБ Свердловска, МФО 253727.
Тел. (8-3432) 51-91-77, 51-60-88.
Телетайп 221727 ГОН.
Телекс 721727 АНРТ SU. Телефакс (077) 8-3432-516797.



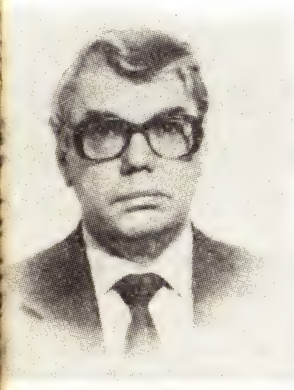
ДЕКЛАРИРУЕМАЯ ДЕСЯТИЛЕТИЯМИ ЦЕЛЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ СССР — «НЕУКЛОННЫЙ ПОДЪЕМ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАРОДА» — ТАК И НЕ РЕАЛИЗОВАНА В ПОЛНОЙ МЕРЕ. ГРОМАДНЫЕ СУММЫ, ВЫРУЧЕННЫЕ ОТ НЕФТЯНОГО ЭКСПОРТА В ГОДЫ ЕГО БУМА, РАСТРАЧЕНЫ, НО НЕ ИЗБАВИЛИ НАШУ СТРАНУ ОТ НЕОБХОДИМОСТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО ВЫВОЗА СЫРЬЯ. СЕГОДНЯ РЕСПУБЛИКИ, ЗАЯВИВШИЕ О СВОЕМ СУВЕРЕНИТЕТЕ, РЕШИЛИ «ПОПРОБОВАТЬ» ЕЩЕ РАЗ: ВЗЯТЬ В СВОИ РУКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИХ ДЛЯ ВОПЛОЩЕНИЯ В ЖИЗНЬ ТОЙ ЖЕ ЦЕЛИ.

НАМЕРЕНЫ И СМОЖЕМ В УСЛОВИЯХ СУВЕРЕНИТЕТА

Министерство внешнеэкономических связей РСФСР, Москва



В. Н. ЯРОШЕНКО, министр



В. П. ЧИЧКАНОВ, заместитель министра

Действующая монолитная система внешнеэкономических связей СССР исчерпала себя. Она не в состоянии быстро и эффективно переориентироваться на реальные интересы людей, предприятий, республик и народного хозяйства в целом. Оздоровление экономики, переход на рыночные отношения останутся на бумаге, если внешнеэкономические связи и дальше будут полностью контролироваться центром.

Нынешнее положение РСФСР можно охарактеризовать весьма определенно: **республика без собственных валютных средств, без налаженных внутрихозяйственных и внешнеэкономических связей, без потребительских товаров и продовольствия, без доверия со стороны иностранных кредиторов.**

Главной причиной такого положения является жесткая позиция центра, а следствием — серьезный конфликт с

союзными структурами управления, который по существу лишил Россию стабильных внешнеэкономических отношений не только с развитыми странами, но и с бывшими партнерами по социалистическому лагерю. В результате репрессивных действий в Прибалтике мы останемся без кредита доверия и помощи многих государств.

Притязания России на самостоятельность во внешнеэкономической сфере вполне оправданны. Ведь на долю республики приходится 75% территории СССР, 60 — основных производственных фондов, по 90 — добычи нефти и заготовок деловой древесины, 80 — пиломатериалов и бумаги, 73 — добычи газа, 63 — производства электроэнергии, 50% — минеральных удобрений.

Из каждых пяти участников внешнеэкономической деятельности, включенных в Торговый реестр СССР, три действуют на территории РСФСР. Здесь зарегистрировано подавляющее большинство (125) внешнеэкономических объединений, 61 внешнеторговая фирма. На долю России приходится 3/4 внешнеторгового оборота страны, около 80% союзного экспорта сырой нефти, почти 100% — природного газа, угля, черных металлов, значительная часть машин и оборудования.

При этом экономика России перегружена предприятиями, выпускающими средства производства (их удельный вес достигает 76%), при явной недостаточности производства предметов потребления и услуг. Из-за такого перекоса сбалансировать производство и потребление, обеспечить население потребительскими товарами без внешнеэкономической деятельности вряд ли возможно. Положение усугубляется тем, что продукция этих предприятий неконкурентоспособна на внешнем рынке.

Российское правительство понимает, что эти трудности не преодолеть без экономического суверенитета, перераспределения полномочий между республикой и центром, которому должен быть делегирован строго определенный, ограниченный их круг. В соответствии с Законом «Об обеспечении экономической основы суверенитета РСФСР» внешнеэкономические союзные, союзно-республиканские и межреспубликанские сделки в отношении находящихся на территории республики ресурсов и фондов,

заключенные без согласия России, признаются недействительными.

Официальная внешнеэкономическая деятельность России фактически началась с создания Министерства внешнеэкономических связей РСФСР в конце 1990 г. Уже заключены соглашения об установлении торговых и экономических отношений с Мальтой, КНДР, Монголией, рядом земель ФРГ, Турцией. Прорабатываются соглашения о товарообороте и платежах с Польшей, Румынией, Австрией, Афганистаном, Болгарией, Новой Зеландией, Чехо-Словакией, штатом Мериленд (США). Переговоры о предоставлении кредитов Австрией и Канадой приостановлены из-за событий в Прибалтике.

Кроме того, подписано около 20 целевых программ регионального сотрудничества не со странами, а с их штатами, землями, провинциями, республиками. В этом важный резерв вовлечения в международное сотрудничество краев, областей, автономных республик России. МВЭС РСФСР намерено предоставлять право внешнеэкономической деятельности всем производителям независимо от форм собственности, максимально облегчить регистрацию участников внешнеэкономических отношений, а в перспективе перейти на заявочный характер регистрации. В соответствии с договоренностью союзного и российского правительств зафиксированы права собственности на производимые на территории республики нефть, газ, цветные и черные металлы, лесоматериалы и другие стратегические товары, составляющие основу ее суверенитета.

НОВАЯ СТРАТЕГИЯ

В основу стратегии вхождения России в международные экономические связи предполагается положить четыре принципа: **«территориального предпочтения»** (размещение основных производственных мощностей на территории республики); **«минимакса»** (минимальное участие иностранного капитала при максимальном использовании промышленного потенциала республики); **«слабого звена»** (западных партнеров прежде всего следует привлекать для технического и технологического перевооружения ключевых производственных звеньев, в наибольшей степени снижающих общую эффективность); **«замкнутого**

цикла» (совместные предприятия выпускают продукцию, пригодную к употреблению без доработки).

Такая стратегия позволит насытить товарами республиканский рынок, поскольку туда будет поступать часть конкурентоспособной продукции совместных предприятий, приблизить соотношение цен на производимую и приобретаемую продукцию в твердой валюте и рублях к нашему официальному курсу, сбалансировать производственный и потребительский секторы.

Рассмотрим реализацию основных принципов на примере. Перед правительством стоит задача, располагая лесом, обеспечить население республики высококачественной мебелью, а деревообрабатывающая промышленность не в состоянии этого сделать. Его возможные действия?

В рамках «паразитической» модели поведения: продать лес за валюту и закупить мебель. В результате неизбежны стагнация соответствующих отраслей промышленности, превращение республики в сырьевой придаток развитых стран (в условиях рыночных отношений — сокращение числа рабочих мест), снижение покупательной способности населения.

«Прагматическая» модель: приобретя современную технологию деревообработки, наладить производство высококачественной мебели из собственного сырья, часть ее продавать за валюту, чтобы расплатиться за оборудование и обеспечить прибыль западным партнерам, часть — на республиканском рынке. Эта модель, считающаяся чуть ли не оптимальной, в действительности мало отличается от «паразитической». К продаже лесных ресурсов добавится дешевая рабочая сила. В результате сократятся рабочие места в металлургии и машиностроении (деревообрабатывающие станки), снизится покупательная способность населения, усилится зависимость от западных партнеров при поставках дополнительного оборудования, запчастей и т. п.

В условиях новой стратегии правительство проанализирует производственные цепочки верхнего уровня (металлургия и металлообработка, машиностроение, деревообрабатывающий комплекс, транспортировка и сбыт готовой продукции) и нижнего (производство лакокрасочных материалов, фурнитуры, стекла и зеркал). Выявит узкие места, которые из-за технологического отставания сдерживают повышение качества продукции, определит мате-

риальные и финансовые затраты (в том числе в валюте) на их «расшитие».

На **первом этапе** для устранения узких мест привлекается импортная продукция. Часть прибыли от реализации конечной продукции аккумулируется в специальных (валютных) фондах технологического развития, а для создания рублевых фондов станут использоваться средства населения через продажу облигаций, дающих право внеочередного приобретения мебели.

На **втором этапе** средства этих фондов будут направляться на переоснащение узких мест. Постепенно отечественная продукция потеснит импортируемую. А «сэкономленная» валюта пойдет на «расшитие» узких мест технологических цепочек нижнего уровня. Цель совместной предпринимательской деятельности сместится с выпуска конечной продукции на переоснащение производства.

На **третьем этапе** обновленное оборудование и современные технологии позволят производить конкурентоспособную продукцию без помощи извне. В дальнейшем поведение предприятий будет определяться законами рыночной экономики. Одновременно гарантированная часть продукции поступит на внутренний рынок по ценам, соответствующим официальному курсу рубля.

Такой подход к анализу и прогнозированию внешнеэкономических связей, на наш взгляд, уместен как на уровне республики, так и отдельных областей, краев. Скажем, исполком областного Совета определяет неотложные общероссийские и региональные задачи, оценивает силы и средства для их решения.

К примеру, для реализации жилищной программы в области есть строительные организации, глина для кирпичного завода, электроэнергия, завод для обжига черепицы, но нет современной технологии для ее производства. Приобретение за рубежом готового цеха по производству черепицы обойдется в такую-то сумму в валюте. Получить ее можно, продав сырье (лес, лом черных металлов, нефть — сверх государственных планов заготовки и экспорта) либо заинтересовав иностранного поставщика в развитии на этой территории производства черепицы с перспективой экспорта ее части.

Допустим, предпочтительнее второй путь. Но при оптимальной рентабельности завода остается после экспорта

7*

больше черепицы, чем нужно для области. Как быть? Приемлемый выход — межрайонная производственная кооперация в строительстве цеха или в оплате валютных счетов за его поставку.

В таком случае общереспубликанский план внешнеэкономических связей станет формироваться с учетом региональных планов. В нем будут выделены общереспубликанские программы с финансированием из централизованного фонда, групповые программы коллективного финансирования за счет нескольких регионов и отдельные региональные программы с собственным финансированием.

Чтобы внешнеэкономическая деятельность способствовала технологическому перевооружению производства и достижению мирового уровня производительности труда и качества продукции, необходим централизованный и достаточно жесткий механизм управления ею. В то же время переход к рыночной экономике требует либерализации внешнеэкономических связей.

Как это совместить? Сейчас мы разрабатываем систему организации и управления внешнеэкономической сферой, в которую войдут и меры жесткого централизованного воздействия, и методы рыночной экономики (использование валютных курсов, таможенных пошлин, процентов на кредит, налоговых ставок на экспорт и импорт, льгот для предприятий экспортной ориентации, поддержка региональных или отраслевых программ по модернизации экономики). К сожалению, далеко не все эти рычаги в компетенции республики.

ЭКСПОРТ, ИМПОРТ И ДОЛГИ

Структура экспорта (41,6 млрд инвалютных рублей) и импорта (47,8 млрд) по договорам и соглашениям, заключенным союзным правительством и реализуемым на территории России, выглядела в 1990 г. следующим образом (%):

	Экспорт	Импорт
Топливо, минеральное сырье, металлы	51,4	7,1
Сырье для пищевкусовых товаров, продукты переработки	4,8	13,0
Машины и оборудование	17,7	41,2

Химические продукты, удобрения, каучук	3,8	4,2
Промышленные товары народного потребления	4,1	18,0
Пищевкусовые товары	1,4	6,1
Прочие	16,8	10,4

МВЭС РСФСР намерено отменить неоправданные ограничения на экспорт, поощрять экспорт готовых изделий (особенно машин, оборудования и наукоемкой продукции), лицензировать и сокращать вывоз «первозданного» сырья, стимулировать его глубокую переработку, использовать доходы от сырьевого экспорта на развитие соответствующих производств, заменить невосполняемые виды сырья в экспорте возобновляемыми (лесоматериалами, гидроэнергией, сельскохозяйственной продукцией). Предпочтительней экспорт нефтепродуктов вместо сырой нефти, пиломатериалов или специальных заготовок из дерева вместо круглого леса, концентратов вместо руд, металлов высокой чистоты вместо концентратов.

Политика импорта будет нацелена на помощь в решении приоритетных для республики задач, подъем внутреннего производства до мировых стандартов путем импорта передовой зарубежной техники и технологии, защиту и стимулирование республиканского производства товаров и услуг, развитие импортозамещающих производств.

Сегодня для нас возможен импорт только самой необходимой техники. Ее перечень должен определяться на основе анализа состояния той или иной отрасли, выявления задач, которые без нее не решить. Здесь должна быть личная ответственность как за принимаемые решения, так и за использование импортного оборудования, сроки и результаты его освоения.

Постановление союзного правительства № 1253 от 08.12.90 г. приостановило бартер. Российское правительство осознает несовершенство этой формы товарообменных операций, позволяющей избегать справедливого налогообложения и получать неоправданные льготы. Но в условиях, когда многие наши внешнеторговые организации и предприятия не имеют валюты для закупок за рубежом, мы считаем категорический отказ от бартера даже на 1991 г. неоправданным. Уместно разработать систему контроля бартерных операций, фискального контроля и обложения экспортной части бартерных сделок и разрешить их в той части, где они не нарушают интересов республики.

На уровне межгосударственных отношений аналог бартерных операций — торговля и взаимный товарообмен в форме клиринга, который еще не исчерпал своих возможностей. Нехватка валюты при переходе на международные расчеты только в СКВ может затормозить внешнеэкономические связи, поэтому не стоит отказываться от расчетов на основе стоимостного равенства встречных поставок как отдельных фирм (бартер), так и государств (клиринг).

В условиях резкого дисбаланса спроса и предложения на внутреннем рынке России одной из основных мер государственного регулирования внешнеэкономических операций остаются квота и лицензии на экспорт товаров, произведенных на территории республики.

Союзно-республиканские органы управления согласны предоставить России право проводить самостоятельную лицензионную политику, сочетающую республиканские и союзные интересы, а также интересы автономных республик, краев, областей. Для этого нужно выделить квоты экспорта лицензируемых товаров, производимых на территории регионов.

Местные органы власти получат право самостоятельно распределять эти квоты. Оформлять лицензии станут уполномоченные МВЭС РСФСР в регионах — это обеспечит контроль за соблюдением квот, единообразие в оформлении документов, создание республиканского банка данных по выданным лицензиям.

РСФСР считает себя неотъемлемой частью Советского Союза. И поскольку наша республика самая крупная, на нее приходится значительная часть внешнего долга (около 50 млрд инвалютных рублей). Его обслуживание, включая выплаты процентов и погашение тех частей, срок которых наступил в 1991 г., достигло 8—8,5 млрд руб. Если эту сумму соотнести со средним объемом советского экспорта в «застойные» годы (примерно 70—75 млрд руб.), то эта величина не покажется чрезмерной. Однако при нынешних расстроенных хозяйственных связях и нарушенном денежном обращении сумма обременительна.

Поскольку СССР имеет большой объем встречных требований (86 млрд руб.) по предоставленным социалистическим и развивающимся странам кредитам, которые никак не могут стать реальными активами, наше положение на кредитных рынках вряд ли можно назвать надежным и стабильным.

В дальнейшей кредитной политике мы по возможности будем сокращать или вообще отказываться от льготных, беспроцентных кредитов, ориентированных скорее на политические, чем экономические дивиденды. Признаем горькую реальность: в ближайшие годы Россия будет получателем кредитов, а не кредитором.

Для контроля получения и использования кредитов при председателе Совмина РСФСР создана Республиканская валютная комиссия.

СФЕРЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ В РОССИЮ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА

Это легкая и пищевая промышленность, агропромышленный комплекс. В сотрудничестве с инофирмами особое значение мы придаем использованию современных методов выращивания, уборки, перевозки, хранения и глубокой переработки сырья вплоть до упаковки и продажи готовой продукции. Мы намерены предложить эксплуатацию (совместную либо в иных формах) необрабатываемых земель на основе долгосрочной аренды.

Располагая самыми большими в мире лесными запасами, Россия по их экспорту намного отстает от других стран (около 2 млрд руб. в год). Чтобы его увеличить, нужно создать инфраструктуру, позволяющую вовлечь в разработку удаленные территории Сибири и Дальнего Востока, иметь оборудование для глубокой переработки древесины, заниматься лесовосстановлением. Да и при очистке рек от затонувшей при молевом сплаве древесины (ее запасы оцениваются в 25 млрд руб.) нам не обойтись без иностранного капитала.

Другие направления сотрудничества — извлечение нефти и других ископаемых из оставленных месторождений, переработка огромных залежей отходов металлургии и сталепроката, химических производств, регенерация и повторное использование масел и смазок, создание экологически чистых методов утилизации городского мусора. Нам предстоит реанимировать (после более чем 70-летнего перерыва) концессии минерально-сырьевых ресурсов, лесных, водных и земельных угодий. Наиболее перспективны они при использовании возобновляемых запасов сырья и энергии.

Целесообразно привлекать иностранных партнеров и к приватизации на территории РСФСР. Средств населения

хватит лишь на 4—5% приватизируемых предприятий. Хотя идея продажи части российской собственности за рубли сознательно скомпрометирована, мы по-прежнему считаем ее жизнеспособной и привлекательной. Речь идет о продаже незавершенных объектов, нерентабельных предприятий, нежилых помещений иностранным компаниям за рубли с условием их реинвестирования в экономику республики. Разумеется, при этом никто не собирается задешево, по низким ценам внутреннего рынка распродавать сырье и рабочую силу. Уместно приватизировать за счет иностранных партнеров 20—25% собственности.

Перевод советских предприятий на акционерную форму собственности с продажей акций и советским, и зарубежным партнерам — важное направление повышения их эффективности, привлечения дополнительных кредитов, передовых технологий и оборудования. После акционирования Камского автозавода на очереди Братский лесопромышленный комплекс со стоимостью основных фондов около 2 млрд руб. В этой работе участвуют советские организации и западные аудиторские фирмы. Готовится полный пакет документов для будущих зарубежных акционеров. Анализ финансово-хозяйственной деятельности будет проведен по западной методике.

И. С. Силаев выдвинул предложение об иностранном участии в создании региона высокой деловой активности «Большой Урал» с зонами свободного предпринимательства (их будет 7—8 на территории РСФСР). За последние годы здесь созданы акционерные общества, консорциум шести коммерческих банков Пермской, Челябинской и Свердловской областей. Развивается сотрудничество предприятий и местных органов власти с зарубежными партнерами. Предполагается их активное участие на всех стадиях проекта: от выработки законодательства до конкретного бизнеса, от сферы обслуживания населения до металлургии и конверсии.

Не менее остро стоят проблемы строительства современных портов и железнодорожных узлов. И здесь не обойтись без крупных иностранных валютных кредитов, которые могли бы предоставить консорциумы банков с участием Европейского банка реконструкции и развития под гарантии республиканского правительства. Проектирование, строительство и эксплуатацию этих объектов

взяла бы на себя специально созданная акционерная компания, в которую вошли бы местные власти, иностранные транспортные компании и фирмы, торгующие с регионом. Заказы мы хотели бы разместить в результате международных торгов.

Вполне оправданно намерение внешнеэкономических объединений, занимающихся поставкой массовых грузов (к примеру, Экспортхлеб), инвестировать средства (в том числе в валюте) в создание транспортно-перевалочной инфраструктуры в республике (склады, элеваторы, вагоны и др.). Мы будем поощрять создание мелких и средних транспортно-экспедиторских предприятий, которые перевозили бы импортные грузы по территории СССР до пограничных пунктов либо до потребителя по системе «от двери до двери». Эти предприятия, в том числе и совместные, могли бы покупать подержанную автотехнику на Западе. Разумная налоговая политика будет стимулировать развитие таких предприятий, а также тех, которые занимаются ремонтом подвижного состава, судов, гаражными работами. Предполагается оставлять им валюту на закупку автотехники и прочего оборудования за рубежом.

Не забываем мы и о таких классических формах вложения иностранного капитала, как строительство жилья, дорог, гостиничных и туристских комплексов, сфера услуг для населения.

Мы прекрасно понимаем, что далеко не продвинемся во внешнеэкономической деятельности без восстановления доверия к правительству зарубежных партнеров. В свое время наша страна сделала все возможное, чтобы его подорвать. Отказ от уплаты долгов царского правительства, национализация собственности, ликвидация концессий, прекращение расчетов за поставки военного оборудования и иной помощи из США по ленд-лизу в военные годы и многое другое мешают развитию внешнеэкономической деятельности России.

Чтобы не допустить подобного в будущем, мы намерены ввести, во-первых, законодательные гарантии. Уже подготовлены законы об охране иностранных инвестиций, их юридической, правовой защите, приравнивании по уровню правовых гарантий к инвестициям советских участников, создан комплекс мер, обеспечивающих иностранным участникам в РСФСР свободу конкуренции и

получения нормальной прибыли, гарантии свободы ее использования.

Во-вторых, предстоит обеспечить финансовую защиту. В нейтральной стране (видимо, в Швейцарии) будет открыт страховой банк, в который Россия поместит 250 млн дол. золото-валютного резерва. Банк будет служить гарантом возврата средств, которые наши партнеры вложат в республике, и компенсировать (по решению международного суда) их убытки в случае неправомерных действий российских законодательных или исполнительных органов.

Интересы России требуют упорядочения ее внешнеэкономической деятельности. Эта работа уже идет и направлена на изменение места и характера участия республики в международном разделении труда. Решаются вопросы торгового представительства РСФСР в зарубежных странах (назначение торгпредов и их заместителей по представлению соответствующих органов РСФСР) и международных экономических организациях (ГАТТ, МБРР, МВФ). Создаются торгово-промышленные палаты, биржи, ассоциации.

НЕ ОПУСКАЯ РУК

С. С. ЦЫПЛАКОВ,
кандидат экономических наук,
Н. В. РОГАНОВА,
Комитет Верховного Совета РСФСР
по международным делам и внешнеэкономическим связям,
Москва

Декларация о государственном суверенитете, принятая 1 Съездом народных депутатов РСФСР, стала отправной точкой в усилиях нового руководства республики утвердить ее независимость и во внешнеэкономической сфере.

Начинать России приходится практически с нуля и в трудных условиях. В 1990 г. экспорт уменьшился на 8,5% (нефти — на 16 млн т, газа — на 5 млрд куб. м). В первые месяцы 1991 г. ситуация только ухудшилась. Острая нехватка иностранной валюты ведет к сокращению импорта, обострению дефицита потребительских товаров, сырья и материалов для легкой и текстильной промышленности.

Указы Президента «Об особом порядке формирования валютных

фондов в 1991 г.», «О мерах по усилению борьбы с экономическим саботажем», постановления союзного правительства об увеличении ставок налогов на экспорт и импорт и др. сильно затруднили, а то и парализовали внешнеэкономические связи. Новые органы управления — Министерство внешнеэкономических связей РСФСР и Внешторгбанк РСФСР — с самого начала столкнулись с жестким прессингом союзных структур.

Учреждение Внешэкономбанка РСФСР можно считать первым серьезным покушением на монополию Внешэкономбанка СССР. Конкурент намерен проводить валютные и рублевые операции. Его акционерный капитал составит 1,4 млрд «простых» и 600 млн инвалютных рублей. Удастся ли ему обеспечивать самостоятельность внешнеэкономического курса России, зависит от того, как будет согласовываться заложенная в уставе банка функция по управлению золотым запасом и валютными резервами с положением из проекта Союзного договора, в соответствии с которым именно Союз ССР хранит и использует, согласуя с республиками, золотой запас и алмазный фонд.

Проблема, как делить (если вообще делить) валюту, чрезвычайно сложна. Кстати, после раздела может выясниться, что долгов не меньше, чем валюты. Но еще сложнее проблема квалифицированных кадров. Способных банкиров попросту перекупают, предлагая условия, о которых даже не мечтают работники наших государственных и полугосударственных банков (Известия 1.12.90).

Попытки парламента и правительства РСФСР отвоевать себе определенные права в таких решающих областях, как квотирование и лицензирование, таможенная политика, жестко пресекаются центром. Без четкого разграничения функций между республикой и Союзом невозможно принятие законов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность России. А отдельные положения о внешнеэкономических связях, содержащиеся в законах РСФСР о предприятии и предпринимательской деятельности, о защите основ экономического суверенитета республики, о расширении полномочий местных Советов, не удается наполнить конкретным содержанием.

Между тем многие в республике — от Верховного Совета и правительства до местных Советов и отдельных предприятий — стали рассматривать внешнеэкономическую деятельность как панацею, средство, способное едва ли не в одночасье улучшить общую экономическую обстановку. На наш взгляд, именно стремлением с помощью одного-двух контрактов насытить потребительский рынок объясняется и содействие Г. И. Фильшина нашумевшей сделке по обмену рублей на

доллары. Здесь не было злого умысла и желания «распродать Россию». Однако попытки сходу решить многочисленные внешнеэкономические проблемы успеха не принесут, тем более что союзные органы всячески препятствуют самостоятельному выходу России на международный рынок.

Нынешние сложности отнюдь не означают, что следует отложить до лучших времен выработку и согласование долгосрочной концепции внешнеэкономических связей (учитывая и стратегию, предложенную МВЭС РСФСР). Без этого не удастся задействовать такие мощные катализаторы экономического роста, как открытость экономики внешнему миру, включение в международное разделение труда, привлечение иностранных инвестиций, займов и кредитов, передовой техники и технологии, управленческого опыта, расширение научно-технического сотрудничества.

Работа по созданию такой концепции ведется в нашем Комитете. Уже сегодня можно создать предпосылки постепенной стабилизации внешнеэкономических связей и выхода из кризиса. О чем речь?

Первое — продолжать разрабатывать надежную, стабильную, а главное — действующую законодательную базу, отказываясь от декларативности, от тех положений, которые сами по себе хороши и прогрессивны, но пока невыполнимы. На наш взгляд, уместно даже отменить некоторые статьи в законах о предприятии и предпринимательской деятельности, о защите основ экономического суверенитета РСФСР и



одновременно активизировать работу над законопроектами в тех областях, где интересы республики и центра сходны или параллельны (в частности, над Законом об иностранных инвестициях в РСФСР). Пора начать подготовку законопроекта «О концессиях». Кроме того, в законах о приватизации и об акционерных обществах предстоит тщательно продумать разделы, касающиеся деятельности иностранных инвесторов. Не терпит отлагательства и принятие стабильного налогового кодекса.

Второе — реформируя управление внешнеэкономической сферой, преобразовать внешнеторговые объединения при МВЭС РСФСР (Росвнешторг, Дальинторг, Ленинторг, Уралвнешторг) в государственные акционерные внешнеторговые корпорации, наделенные правами лицензирования, налогообложения и ориентированные на целевые программы. Это позволило бы реально помочь участникам внешнеэкономической деятельности регулировать ее, а именно — побуждать производителей повышать конкурентоспособность их продукции, поднимать эффективность внешнеторговых сделок, завоевывать новые рынки, а следовательно, пополнять республиканский бюджет.

Такой подход не означает отказа от новых коммерческих негосударственных структур. Однако в нынешних условиях они не всегда в состоянии решать крупные проблемы из-за отсутствия квалификации, опыта у сотрудников и пр. Об этом красноречиво свидетельствует практика выполнения программы «Урожай-90», главная тяжесть которой легла все же на плечи Росвнешторга. Не стоит предоставлять чрезмерные льготы коммерческим структурам в то время, как государственные объединения остаются связанными по рукам и ногам. Так недолго растерять их квалифицированные и опытные кадры. Условия должны быть равными для всех участников внешнеэкономической деятельности, независимо от форм собственности.

Третье — создать хозрасчетную общереспубликанскую систему информации по внешнеэкономическим связям, скажем, под эгидой МВЭС РСФСР. Поскольку большинство крупнейших предприятий-экспортеров продолжает оставаться под юрисдикцией Союза, российским органам целесообразно ориентироваться на мелкие и средние предприятия. Здесь есть немалые резервы. Всего на территории республики зарегистрировано около 15 тыс. участников внешнеэкономической деятельности, но, как показал опрос, из 6,5 тыс. только 1,3 тыс. непосредственно занимались внешнеторговыми операциями, причем лишь одна треть — экспортными.

Четвертое — одновременно со стабильным законодательством нужно работать над созданием Государственной инвестиционной корпорации с валютным фондом. Она станет посредником как при организации совместных предприятий, так и самостоятельным деловым партнером иностранных инвесторов. Подобные корпорации доказали свою высокую эффективность в Китае и Южной Ко-

рее. Пока же правительство не в состоянии существенно повлиять на отраслевую структуру СП, привлечь иностранные инвестиции в наиболее приоритетные отрасли и регионы.

На территории России в 1990 г. действовало около 2 тыс. совместных предприятий, уставной фонд которых превысил 4 млрд руб. (37% его приходится на иностранных партнеров). Причем 75% сконцентрированы в Москве и Ленинграде и только 36% из них производят товары и услуги. Они испытывают большие трудности в приобретении на внутреннем рынке материальных ресурсов, расходуют значительные валютные средства на их закупку за рубежом. В 1990 г. СП экспортировали товаров на 145 млн руб., импортировали — на 995 млн. Реальный эффект пока незначителен.

Пятое — оказывать реальную помощь двум-трем наиболее приоритетным зонам свободного предпринимательства, расширять самостоятельность во внешнеэкономической сфере тех регионов, для которых внешние связи уже сейчас становятся решающим фактором развития. Пока же решения, принятые Верховным Советом РСФСР в ноябре 1990 г. по первой зоне свободного предпринимательства — в Находке, реализуются крайне медленно. Российские органы власти не проявляют особого желания оказать ей дей-

* *

НЕИЗБЕЖНОСТЬ И ЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ

Оптимизм авторов наиболее известных программ перехода к рынку, допускающих возможность избежать гиперинфляции, кажется мне необоснованным и неискренним. Остановлюсь лишь на одном из факторов, приближающих гиперинфляцию — так называемом «факторе Кейнса». Я имею в виду инфляцию, стимулируемую обанкротившимся правительством. По мнению Кейнса, обесценение денег является последним резервом любого правительства и ни одно государство не объявит себя банкротом прежде, чем прибегнет к этому средству. Недоверие к правительству является, как известно, важнейшим фактором, определяющим инфляцию.

Хочу подчеркнуть и другую сторону процесса гиперинфляции, которую Кейнс назвал «желательностью инфляции». Речь идет об исторически необходимом банкротстве класса рантье в современных условиях. Советский Союз в результате великих социальных завоеваний отстал в своем развитии приблизительно на 50 лет. За это время Запад перешел к новой мировой экономической системе, нашедшей свое выражение в Бреттон-Вудской философии. Мир рантье канул в лету. Поэтому ожидаемая у нас гиперинфляция, наряду с оживлением «предпринимательской» деятельности и некоторыми негативными процессами (не слишком опасными для получателей зарплаты, как считает Кейнс), приведет и к положитель-

ственную помощь. Дискредитируется хорошая идея.

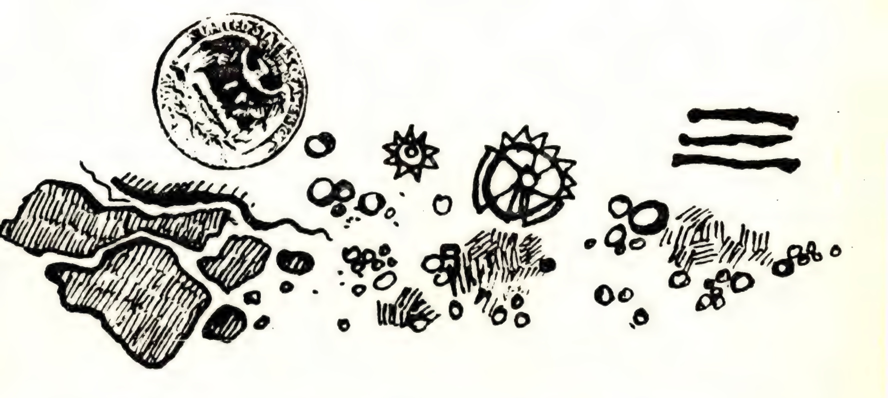
Шестое — как это ни трудно, наладить конструктивный диалог и координацию действий с союзными законодательными и исполнительными органами. Конфронтация губительна для российской стороны: при нынешнем дележе властных полномочий республика обречена на поражение. А страдают от этого рядовые участники внешнеэкономической деятельности. Тем более, что решение многих острейших проблем (прежде всего конвертируемости рубля) возможно только усилиями всех республик и центра.

Надежды на то, что крупномасштабной приватизацией и децентрализацией за короткое время удастся создать рыночную экономику, на наш взгляд, иллюзорны. Именно государство, используя экономические и в отдельных случаях — административные рычаги, сыграет определяющую роль в создании реальных рыночных механизмов. Особенно это актуально для внешнеэкономической сферы. Декларация о государственном суверенитете РСФСР открыла возможность органам власти республики принять участие в этом процессе. Суметь бы воспользоваться этой возможностью.

* *

ному результату — банкротству крупнейшего рантье в СССР — абсолютистского государства и его монополизирующих структур. Этот итог экономических реформ закономерен и необходим для развития нового государства в условиях уже сложившейся мировой экономической системы.

М. А. ПОПОВ,
Москва



ЭТОТ ЖИВУЧИЙ «РУССКИЙ ДЕМПИНГ»

А. Б. ПОЛУЭКТОВ,
ВНИИ внешнеэкономических связей,
Москва

Десятилетия мы не устаем удивлять мир «русской спецификой». Не стала исключением и внешняя торговля. Речь пойдет о демпинге. Долгое время у этого термина не было единого толкования. Под ним понималась продажа товаров по ценам, заниженным по сравнению со средними на данном рынке. Но ведь более низкими цены могли быть по разным причинам, включая и меньшие издержки производства в стране-экспортере. Устранить путаницу помогли работы американского экономиста Д. Вайнера.

В тексте ГАТТ — Генерального соглашения о тарифах и торговле (подписано в 1947 г. 23 странами, ныне их более сотни, в том числе члены бывшего СЭВ, за исключением СССР) — зафиксировано общепринятое определение демпинга. Это ситуация, когда товар на внешнем рынке продается по ценам ниже, чем на внутреннем рынке экспортера. Если нет продаж на внутреннем рынке, за основу для сравнения может приниматься экспортная цена в третьи страны или так называемая сконструированная стоимость. Для определения демпинга важно и сравнение цен аналогичных товаров, устанавливаемых их производителем на внутреннем и экспортном рынках.

*

Возвращаясь из заморских стран, купцы привозили богатства (в деньгах или товарах), вырученные от продажи своих товаров. Не случайно еще в XVI веке получила широкое распространение теория меркантилизма, объяснявшая источник общественного богатства активным торговым балансом государства, т. е. превышением стоимости вывезенных товаров над ввезенными. На импорт товаров стали вводиться пошлины и сборы, в то время как вывоз поощрялся субсидиями, удешевлявшими национальные товары и позволявшими успешно завоевывать рынки сбыта. Таким обра-

зом, покрывая часть производственных и транспортных расходов, государство способствовало снижению цены национальных товаров на внешнем рынке и повышению их конкурентоспособности.

Вот лишь один из многочисленных примеров такой политики. Для поощрения вывоза сахара и спирта царское правительство с начала прошлого века выплачивало русским промышленникам скрытую экспортную «премию»: с каждого пуда сахара с производителей взимался акцизный налог в 20—25 коп., а возвращался он им в большем размере — 80 коп. Кроме того, под видом «нормировки» сахара правительство ограничивало внутренний рынок, давая возможность сахаропромышленникам продавать его по утроенным ценам. В результате при себестоимости в 1,9 руб. за пуд русский сахар продавался в Лондоне по 1,5 руб., а в Киеве — по 4,5 руб. (См: Гольдштейн Ю. В. Легенда и правда о демпинге. М., 1931. С.36).

НА РУБЕЖЕ XIX—XX ВЕКОВ

В то время в мировой экономике изменились условия воспроизводства общественного капитала. Разорение малых неэффективных производств, их поглощение мощными конкурентами ускорил кризис 1900—1903 гг. Целые отрасли промышленности попали под контроль немногих гигантских монополий. Изменились формы и методы конкурентной борьбы. Если на ранних этапах развития капитализма демпинг был эпизодическим и реализовывался главным образом за счет субсидий из госбюджета, то с укреплением мощи монополий продажа по искусственно заниженным ценам стала реальностью международной торговли.

Монополизация экономики позволяла нескольким компаниям контролировать значительную часть внутреннего рынка данной продукции, получая за счет отечественных потребителей высокие прибыли. Благодаря внутреннему перераспределению средств они экспортировали продукцию по ценам, существенно ниже отечественных.

В то же время взаимопереплетение монополистического капитала с аппаратом государственного управления и законодательными органами, создание института лоббистов позволяли требовать от правительства торгово-политического «прикрытия» и ставили барьеры свободному доступу иностранных конкурентов на внутренние рынки. «Об-

ратному демпингу», т. е. притоку демпинговых товаров на собственный рынок, препятствовали высокие пошлины. Сверхприбыли, получаемые монополиями под защитой высоких запретительных пошлин, стали материальной базой для демпинговой практики частных компаний — так «удушались» конкуренты, завоевывались новые рынки и поддерживалась стабильность производства в кризисные периоды.

Распространение демпинговой практики монополий побудило правительства импортирующих стран принять защитные меры. Повышать ставки таможенных пошлин было нецелесообразно, поскольку таможенные тарифы не обеспечивали защиту от «подрывных» действий отдельных компаний. Поэтому уже в начале XX века в развитых странах стали вводиться антидемпинговые законодательства, давшие право административным органам проводить специальные расследования в отношении товаров, против которых выдвигались обвинения в демпинге. В случае положительного заключения на импорт этих товаров дополнительно к обычным таможенным пошлинам начислялись еще и антидемпинговые. Величина последних определялась разницей между ценами товара на рынках экспортера и импортера.

Однако сразу же проявилась и оборотная сторона этих законодательств.

Располагая свободой действий при определении демпинга и «ущерба национальной отрасли промышленности», умело используя и другие зацепки, административные органы, проводящие расследования, могут наложить пошлину практически на любой товар, импорт которого нежелателен. Протекционистским эффектом обладает уже сам факт возбуждения расследования, поскольку создает неопределенность и выбивает коммерческие операции из нормального русла. Антидемпинговые расследования нередко также помогают навязать экспортерам «добровольные» (под угрозой введения более жестких ограничений) обязательства об ограничении продаж.

Неудивительно, что защитные акции на основе антидемпинговых законодательств, открывающие широкие протекционистские возможности, к тому же освященные ГАТТ, активно практикуются в условиях обострения конкуренции. И стали грозным средством государственной внешнеэкономической политики многих западных стран.

Так, за 1980—1988 гг. по сравнению с 1968—1978 гг. число расследований против «недобросовестной» практики выросло в США в 3,3 раза, в странах ЕС — в 5,2, в Канаде — в 2,2 раза, захватывая импортные потоки на миллиарды долларов. Иными словами, проблема демпинга в международной торговле переросла в проблему антидемпинга.

УГРОЗА С ВОСТОКА

Удручающе выглядит статистика антидемпинговых расследований против стран Восточной Европы (включая СССР), которые до недавних пор в западной экономической литературе именовались странами с нерыночной экономикой или с государственной торговлей. На эти страны за 1980—1988 гг. пришлось 65% всех расследований, возбужденных Европейским сообществом. И это при том, что их доля в импорте ЕС машин, оборудования и других готовых изделий не превышала 2%. Для сравнения: в отношении США аналогичные показатели составили соответственно 11 и 7,6%, Японии — 13 и 7,2%.

«Русский демпинг» впервые появился в мировой торговле в начале 30-х годов, не случайно совпав с первой сталинской пятилеткой и началом «великой депрессии» в западных странах. В сегодняшних публикациях можно найти немало драматических материалов о том, как, устранив соперников и прибрав к рукам политическую власть, «отец народов» повел наступление на остатки товарно-денежных отношений.

В стране окончательно утвердилась модель экономики, которая многие десятилетия торжественно именовалась «социалистическим плановым хозяйством», а с началом перестройки получила более предметное определение — «административно-командная система». Известно, что она принесла нашему народу. Но введенные у нас методы директивного планирования имели последствия и для других стран, особенно в условиях спада конъюнктуры и кризиса 1929—1933 гг. Прежде чем рассмотреть два характерных элемента этой модели, важных для данной темы, сделаю небольшое отступление.

При всем многообразии и различии социально-экономических структур в странах с рыночной экономикой, все они схожи в признании неотъемлемого права человека на частную собственность и свободу предпринимательской

деятельности. Предприятие в рыночных условиях имеет полную хозяйственную и финансовую самостоятельность.

Регулирующая и защитная функция государства при подобной структуре экономических отношений и проявляется в налоговой, кредитно-финансовой, торговой политике по отношению к производственной и коммерческой деятельности национальных фирм. На Западе сложилась развитая система законов — она эффективно ограничивала «нежелательный» импорт товаров, ущемляющий интересы национальных производителей.

На этой основе испокон веков развивались производство и торговля, складывались международные торговые отношения. Даже демпинг, вокруг которого в начале XX века кипели страсти, не был запрещен: частная деятельность неприкосновенна. Государство нашло косвенное противоядие в виде антидемпинговых законодательств.

Подобная структура взаимоотношений предприятия и государства принципиально отличается от управления, базирующегося на тотальной госсобственности на средства производства, централизованном планировании и монопольном праве государства на внешнеэкономическую деятельность, т. е. от системы, превратившей страну в одно гигантское предприятие. По нашему бюрократическому разумению естественнее было бы запретить, разогнать, уничтожить.

Директивное планирование и огосударствление внешней торговли надежно отгородили Советскую Россию от внешнего мира. Это и было целью новой власти: как же иначе строить «светлое будущее в одной отдельно взятой стране»?

С принятием первого пятилетнего плана единственной движущей силой экономики стал приказ сверху. Изоляция народного хозяйства от мировой экономики завершилась. За рубежом, как правило, закупалась лишь продукция, которая по каким-либо причинам (главным образом технологическим) не могла выпускаться внутри страны.

На внешние рынки были вправе выходить лишь немногие внешнеторговые объединения, исполнявшие экспортно-импортные задания Наркомата (позже Министерства) внешней торговли. Минвнешторг руководствовался сводными экспортно-импортными и валютными планами, имевшими силу закона. Для валютного обеспечения закупок заранее планировались экспортные поставки нефти,

газа, древесины и другого сырья, а также ограниченной номенклатуры машин и оборудования, которые в основном благодаря относительно более низкой цене пользовались спросом на западных рынках.

Вырученная за экспорт валюта централизованно распределялась по отраслевым министерствам, которые по заказ-нарядам (импортным лицензиям) закупали через внешнеторговые объединения оборудование или потребительские товары. Закупали зачастую лишь для того, чтобы истратить полученную из бюджета валюту и не допустить снижения своей валютной «квоты» в последующих импортных планах. Производители экспортируемой и потребители импортируемой продукции были полностью оторваны от внешнего рынка.

Экономика просто не могла не быть автаркической: любое незапланированное свыше вторжение импортных товаров, как и несанкционированный экспорт, подорвали бы встроенную систему плановых показателей и межотраслевых балансов, всю идеологию «планомерного развития». К этому примешивались враждебность и недоверие в отношениях СССР и остального мира. Той же цели — изоля-



ции страны — служили отмена конвертируемости советского червонца и создание не связанных между собой механизмов внутреннего и внешнего ценообразования. Внутренняя торговля и внешнеэкономические связи стали обслуживаться разными деньгами: известными всем «деревянными» и никому не ведомыми и неосязаемыми инвалютными рублями, секрет расчета которых знает только Госбанк.

При отсутствии конкуренции, которая только и способна выявить общественно необходимые затраты труда и установить ценовые пропорции, были созданы собственные «ценовые координаты», базирующиеся на так называемых плановых расчетных ценах. Итогом десятилетий подобных расчетов стало искажение до неузнаваемости всех внутренних ценовых пропорций по сравнению с внешним рынком, на котором цены на советские товары устанавливались (по крайней мере теоретически) с учетом мировых.

Вместе с тем искусственный характер системы цен, не позволявший определить реальные издержки производства и установить курс рубля по отношению к иностранным валютам, всеобъемлющее бюджетное финансирование и полная изоляция предприятий от внешнего рынка толкали к зарабатыванию валютных средств любой ценой, не считаясь с затратами внутри страны. Если не хватало валюты для покрытия текущего импорта или выполнения государственных планов, чтобы залатать брешь в валютном бюджете, государство централизованно выбрасывало на рынок большое количество товаров по бросовым ценам. Это началось с рубежа 20—30-х годов, когда страна приступила к выполнению первого пятилетнего плана.

Однако вскоре выявилась реальная угроза провала его авантюрных заданий. Авторитет вождя был поставлен на карту. На изыскании иностранной валюты, необходимой для закупки оборудования и материалов, было сконцентрировано все внимание, особенно когда стал ясен провал прогнозов. Расплачиваясь грошами с производителями сельскохозяйственной продукции (или вообще изымая хлеб бесплатно у раскулаченных), государство выбрасывало изъятое у своих граждан на внешние рынки по баснословно низким ценам. На запад потоком хлынули зерно (вспомним голод 30-х годов), лен, нефть, древесина, уголь, спички.

Советский уголь продавался на американском рынке в 1930 г. по 5,5 дол. за 1 т при себестоимости 1 т в США 12 дол. За 1913—1929 гг. экспорт нефти из СССР увеличился в 3,8 раза, а стоимость экспорта — лишь в 2,6 раза, т. е. тонна нефти стала продаваться на 32% дешевле, мировая же цена нефти выросла на 20%. Наша древесина продавалась в Австрию по ценам на 40% ниже местных, костный клей — на 25, сода и известь — на 15%. Для защиты от демпинговых продаж советских спичек Германия в 1930 г. ввела государственную монополию на спички.

Правда, на фоне широкого распространения демпинга в торговле между самыми развитыми странами масштабы советского экспорта не выглядели столь впечатляющими. Тем не менее с 1925 по 1930 г. доля СССР в мировом экспорте выросла с 1 до 1,9% при том, что последние два года того периода пришлись на крупнейший экономический кризис и резкое падение спроса. Для сравнения: за 1970—1985 гг. доля СССР в мировом экспорте увеличилась только на 0,4% (с 4,1 до 4,5%).

Можно ли считать подобные продажи демпингом? Да, так как ни одна даже самая крупная монополия не могла позволить себе выбрасывать на рынки такое количество товаров по столь низким ценам. Нет, если учесть, что экспортировавшиеся товары производились фактически рабским, плохо оплачиваемым трудом советских граждан. Кроме того, общепринятое определение демпинга из-за изолированности страны от мирового рынка было для СССР неприменимым.

«ЧЕРНАЯ ДЫРА» СОВЕТСКОГО ЭКСПОРТА

Западные бизнесмены, политики и экономисты воспринимали директивно-плановую экономику как потенциальный источник дестабилизирующего экспорта, своеобразную «черную дыру», из которой в любой момент могли вырваться (и вырываются) лавины демпинговых товаров. Подобное впечатление усугублялось традиционной завесой секретности над планами и деятельностью советских государственных органов.

Например, занизив цену на экспортируемую мочевину на 63% по сравнению со среднемировой, объединение «Союзхимэкспорт» за 1984—1986 гг. увеличило ее поставки на западноевропейский рынок в 48 (!) раз. Техноинторг

за 1981—1985 гг. заполонил Бельгию советскими холодильниками по цене, втрое меньшей средней по стране. Какая же хозяйка не соблазнится таким подарком?

Если бы не была создана специальная система защиты, на подобные акции рынок западных стран немедленно отреагировал бы нарушением сложившихся связей, падением цен, продаж и прибылей, снижением загрузки производственных мощностей и скорости оборота капитала, ростом безработицы и социальной напряженности. То есть был бы нанесен «ущерб промышленности», особенно в таких традиционных и чувствительных к изменению конъюнктуры отраслях, как текстильная, сталелитейная и химическая.

В законодательства многих развитых стран были введены защитные оговорки против импорта из стран с «государственной торговлей», содержащие более жесткие критерии «ущерба национальной промышленности». В частности, протоколы о присоединении к ГАТТ Польши, Румынии и Венгрии оговаривают меры, дающие право вводить дискриминационные торговые ограничения вопреки принципу общего режима наибольшего благоприятствования, лежащего в основе Генерального соглашения.

Специфика директивно-плановой экономики делает советских экспортеров удобными «мальчиками для битья». Поясню, почему.

При антидемпинговых расследованиях важно сравнение цен на аналогичные товары на внутреннем рынке и том, куда они вывозятся. Из-за ирреальности внутренних цен в странах с такой экономикой подобное сравнение вообще бессмысленно. Поэтому все антидемпинговые законодательства промышленно развитых стран содержат специальные положения, согласно которым для стран с нерыночной экономикой экспортные цены их товаров должны сравниваться с внутренними ценами специально подбираемой «аналогичной» страны с рыночной экономикой.

Но поскольку объективного критерия выбора «аналогичной» страны не существует, доказать наличие демпинга несложно: достаточно отыскать подходящую страну. И она всегда найдется. Причем в разные годы в качестве базы для сравнения выступали такие непохожие друг на друга страны, как США, Тайвань, Мексика, Саудовская Аравия. Иными словами, как бы ни была высока эффективность

производства товара в стране с плановым хозяйством, критерий «аналогичной» страны сводит на нет его ценовую конкурентоспособность по сравнению с продукцией из стран с рыночной экономикой.

При обвинении в демпинге советские экспортеры обречены доказывать, что они «не верблюды». Так, Техноинторг, признавая факт демпинга в экспорте холодильников, пытался его объяснить гораздо более низким уровнем зарплаты в СССР по сравнению с Югославией, которая использовалась в качестве «аналогичной» страны. Комиссия Европейского сообщества, проводившая расследование, эти объяснения не приняла, поскольку Техноинторг не привел доказательств и не предложил другую страну для сравнения.

Деформированность внутренних цен, отсутствие свободного рынка средств производства, труда и капиталов, неконвертируемость рубля не позволяют советским производителям товаров и услуг объективно оценивать стоимость своей продукции, воспроизводя изначальные предпосылки «русского демпинга». Рискну предположить, что осторожно-негативное отношение на Западе к нашему экспорту может еще более укрепиться.

Действительно, при прежней абсолютной централизации внешнеэкономической деятельности достаточно было высокому начальству стукнуть кулаком и приказать объединению повысить экспортные цены до разумного уровня. Кто теперь прикажет тысячам новоявленных советских бизнесменов, которые, получив право самостоятельного выхода на внешние рынки, но не имея представления о сложившихся там правилах игры, рыскают по заморским городам и весям в поисках валютных крох? Тем более что в условиях нынешнего повального товарного и валютного дефицита любая сумма в валюте окупается сторицей на внутреннем рынке, а еще классик писал о готовности капитала на все ради прибыли. Помочь могут лишь полнокровные рыночные отношения, открытость советской экономики, ее «сопоставимость» с внешним миром.

Поговорка «дружба дружбой, а денежки врозь» существует не только в русском языке. Эйфория первых лет перестройки прошла. На Западе подсчитывают убытки от демпинговой деятельности советских экспортеров. Перспектив реального перехода к рынку пока не видно, а валюта так нужна...


СПАС

ЛАУРЕАТ ОДЕССКОЙ «ЮМОРИНЫ» МАРЬЯН БЕЛЕНЬКИЙ НЕ НУЖДАЕТСЯ В РЕКЛАМЕ. МЫ ВСЕ УСПЕЛИ ПОЛЮБИТЬ ЕГО ДЕЛОВУЮ ТЕТЮ СОНЮ В ИСПОЛНЕНИИ КЛАРЫ НОВИКОВОЙ, «УРОКИ ДЕМОКРАТИИ» И ДРУГИЕ НОМЕРА ГЕННАДИЯ ХАЗАНОВА.

СЕГОДНЯ МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ НОВЫЕ ЮМОРЕСКИ БЕЛЕНЬКОГО.

20 ЛЕТ СПУСТЯ*

М. БЕЛЕНЬКИЙ,
Киев

Уважаемый товарищ Генеральный секретарь! Дорогой Лаврентий Ильич! Сегодня весь наш народ празднует великую годовщину — 20 лет Вашей победы над кликой авантюристов-перестройщиков, которые пытались ввергнуть наш народ в пучину капитализма. В те тяжелые для страны дни в обстановке глубокой секретности и всенародного одобрения Вы собрали тайный съезд партии, прошедший в обстановке всенародного энтузиазма. На съезде Вы лично единогласно проголосовали за свержение ненавистной народу хунты. Кучка в 200 тысяч хулиганов вышла на улицы города с антисоветским лозунгом «Вся власть — Советам!» Хулиганы угрожающе размахивали провокационным красным полотном.

Случайно проходившие мимо простые советские люди пресекли хулиганские выходки. Их поддержали доблестные советские воины и части МВД на танках и БТР. Клеветнический лозунг был изъят и заменен правильным: «Вся власть — власти!». В целях нагнетания межнациональной розни хулиганы разговаривали между собой на своих, никому не понятных языках. Сегодня по случаю введения в нашем городе коммунизма всем выдали дополнительные талоны на 20 граммов хлеба, за что мы Вам безгранично благодарны. Правда, отоварили не всех, поэтому просим Вас приехать и объявить коммунизм еще раз.

По случаю торжеств населению разрешили на 30 секунд снять противогазы, чтобы прокричать «Ура!». Правда, многие после этого уже не встали.

Мы никогда не забудем Вашего визита в наш город, ибо с тех пор мы все в едином порыве работаем на строительстве мемориала, посвященному Вашему визиту и умному руководству нашей жизнью. Добровольные взносы на строительство мемориала у нас уже 20 лет высчитывают из зарплаты в размере заработка. Но Вы за нас не волнуйтесь.

* Рассказ удостоен премии на Международном фестивале фантастики «Фанкон-89» в Одессе.

Мы твердо верим, что осталось совсем немного до светлого будущего, которое Вы нам обещаете. Мы знаем, что оно задерживается из-за неблагоприятных погодных условий, поэтому каждый вторник в 10.00 проводим стихийную волну народного гнева по выявлению масонов и сионистов, из-за чего население города уже трижды полностью сменилось. Спасибо за то, что Вы по нашим просьбам продлили рабочий день до 11 часов, а срок службы в армии — до 25 лет. Спасибо, что Вы велели закрыть все магазины для вышестоящих работников. С тех пор они так и называются — «закрытые». Мы ценим Вашу самоотверженную борьбу за дальнейший расцвет всего цветущего, укрепление всего крепкого и улучшение всего хорошего. С каждым днем растет количество мудрых постановлений, но чиновники на местах неправильно выполняют Ваши мудрые указания. Ваш почин — «скажем в текущем году народу правды на 10 процентов больше, чем в прошлом» успешно выполняется средствами массовой информации. И теперь мы знаем — жить с каждым днем становится все хуже и хуже! И не только в США, как говорили нам раньше, но и во всех странах НАТО!

С каждым днем становится все больше социальной справедливости. Но, к сожалению, не всегда она равномерно распределяется. Наши невиданные успехи с каждым днем становятся все невидимей. Наше замечательное качество все больше и больше переходит в необыкновенное количество, которое прячут от нас дельцы теневой экономики. Теперь мы знаем — мы живем лучше, чем они, ибо у нас есть цель, а у них — нет. А наша цель — жить лучше, чем они. Благодаря Вашему руководству производительность труда у нас уже никуда не падает. Некуда.

В результате Вашей мудрой внешней политики и наша отсталая сверхдержава скоро превратится в развивающуюся страну. Ваш мудрый Указ о введении ограниченного контингента наших войск в страны Прибалтики по требованию их народов положил конец агрессивно-фашистским режимам, которые развязали войну с целью захвата СССР. Наконец сбылась вековая мечта народов Литвы, Латвии и Эстонии о добровольном переселении на Курилы. Специальным постановлением Вы удовлетворили их просьбу в 24 часа. Под Вашим руководством осуществляется политика оказания братской помощи оружием дружественным народам Демократической Республики Армении и Исламской республики Азербайджан в их справедливой борьбе за свободу Нагорного Карабаха.

Высоко поднимая и неся все, что можно поднять и унести, мы клянемся и дальше следовать твердо намеченным курсом, куда бы Вы нас ни посылали. Мы клянемся не жалеть своих жизней во имя исправления отдельно взятых случаев головотяпства. Клянемся выполнять все Ваши дореформенные, реформенные, пострeформенные и форменные указания! Разрешите заверить Вас, что наша жизнь с каждым днем становится все лучше. Исчезли очереди. Те, кому положено, получают

все на дом, а те, кому не положено, уже тоже не бастуют.

С нетерпением ждем Вашего нового визита в наш город. Город снова засияет праздничными огнями, заодно включат газ, воду и отопление. Приезжайте скорее, Ваше Партийное Величество! Ведь еще 20 лет мы не протянем. От всей души желаем Вам долгих лет жизни и присягаем в верности.

P.S. Новое правительство нам не пережить.

Жители города.

КОШМАР—91

М. Беленький,
Киев

... — Столов письменных 240, аппаратов телефонных — 240; портретов вождей — 160. Леночка, портреты в мусоропровод. Машинок пишущих — 120, лозунгов — 200 погонных метров. Леночка, осторожно, мусоропровод забьется, а у нас еще наглядная агитация. А это что?

— Инвентарь.

— Позвольте, ЭТОГО в договоре нет: «Горсовет передает кооперативу здание бывшего горкома бывшей КПСС со всем инвентарем...»

— А вот здесь в уголочке карандашиком — «работники руководящие — 540 штук». Забирайте. Они теперь ваши.

— А куда я их дену?

—Может, куда пристроите? Кстати, старшим у них вот этот, Чудаков И. П.

— Что делать-то умеют?

— Все! Угадывают настроение начальства, подсиживают. Гадают, кто на повышение. Сидят в президиуме. Передают вышестоящее мнение, дают накачку, угождают руководству. Универсальные ребята!

— Не нужно. Уберите.

— Дети у них. Очень просили не выгонять.

— Грузчиками пойдут?

— Они, знаете, больше по руководящей части. С детства привыкши... Может, на выполнение исторических решений мобилизуете? Не дают сбиться с избранного пути, происки разоблачают, принципами не поступаются... Много не попросят. Окладишко рублишек 900, ну там путевочки в закрытые санатории, «Волгу» персональненькую каждому. Ребята тихие, не помешают. Ну, может, каким-нибудь комитетом национального спасения побалуются, на танках погоняют, а так — ничего.

— Леночка!!! В мусоропровод...

...Первый секретарь обкома Иван Петрович Чудаков дернулся всем телом и проснулся в своем служебном кабинете. Медленно пришел в себя. Набрал номер телефона и сказал: «Алло, ОМОН? Срочно пришлите людей для охраны здания обкома».

ГРУЗИТЕ АПЕЛЬСИНЫ БОЧКАМИ

Вячеслав КОНДРУСЬ,
Москва

Запутанное, нервное время. А каково, при всем при том, хозяйственникам?

Например, из центра на завод приходит указание: «Грузить апельсины бочками... Выполнение указанного распоряжения... Под персональную ответственность... вплоть до...»

Вы ждете...

В это время республика объявляет о своем суверенитете. Из республиканского центра командуют: «Приступить к отгрузке деревянных столов и стульев... Выполнение указанного распоряжения... Под персональную ответственность... вплоть до...»

Вы опять ждете...

А в это время область объявляет о создании зоны свободного предпринимательства. Из областного центра диктуют: «Приступить к погрузке удобрений... Выполнение указанного распоряжения... Под персональную ответственность... вплоть до...»

Вы все еще ждете...

А в это время город...

Но тут президент издает указ о том, что в целях стабилизации на очередной год следует временно восстановить прямые хозяйственные связи, а значит, продолжить на заводе изготовление металлоконструкций, чем вы, собственно, и занимались все это время, поскольку заранее посоветовались с астрологом тетей Таней из 47-й квартиры.

ФРАЗЫ

Трудно быть рабами, но мы не ропщем!
Наше дело маленькое — править страной.
У них есть все, но у них меньше социализма.
Государство всю жизнь грабило — чего бояться грабителей!
Сделали доброе дело. Есть жертвы.
Особенно обидно, когда не на кого обижаться.
Мы не мыслим, потому и существуем.
Кто против привилегий, тот никогда их и не получает.
Можно ли всю жизнь посвятить борьбе, если постоянно не искать врагов?!
Похоже, заключительные речи никогда не кончатся.
Сегодня по-старому работать нельзя, а завтра — будет видно.
Все не так плохо, как кажется. Кажется...

Шли к светлому будущему — и идите себе!..
Все для народа, не для людей.
Завоевали доверие народа. Завоеватели.
Самое дорогое у человека — это жизнь при нынешних ценах.
Вступая в должность жены президента...
Как с ЦК молока.
Единичные случаи массового террора.
Пиво чистейшей воды.
Каждому по труду, но немного.
У них все есть, у нас все возможно.
Лучше пусть гибнет народ, чем его выбор.

А. ПЕРЛЮК, Кировоград

Опечатки

Прихватизация собственности.
Низкооплакиваемая работа.
Купюраторы.
Голо сапиенс.
Склоченный коллектив.
Бегственное положение граждан.
Трудовые крадиции.
Кардинальные мэры.
Умеренность в завтрашнем дне.

В. ПАНАРИН, Тверь

Ветхий навет.
Темократия в действии.
Журнал «За рублем!»
Историческая пена.
Ума палатка.
На старт! Внимание! Фарш!
Спасательный билет.
Порттовары.
Союзсмехтехника.
Круиз вокруг вето.
Продленный виносеанс.
Опрос ребром.
Победный куш.
Ответственный тост.
Гвоздь резона.
Бюрократическая малина.

В. НАЛЕТОВ, Киев

Спорный пункт правопорядка
Миф крепи трудом своим.
Рвутся к сласти.
Налог с пропаж.
Приматизация.

А. ЛАВРОВ, Ярославль

ВТК ОПТИМИСТ

ПРЕДЛАГАЕТ!

Когда ошибочные решения обходятся нам слишком дорого и влияют на наше личное благосостояние, не обойтись без тщательного анализа возможных вариантов решений и выбора наилучшего.

ВОСПОЛЬЗОВАВШИСЬ КОМПЛЕКСОМ «ОПТИПЛАН», ВЫ МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ ЭТО НА СВОЕМ РАБОЧЕМ МЕСТЕ.

«ОПТИПЛАН» — оригинальная универсальная разработка, основанная на последних достижениях вычислительной математики и программирования, реализованная на ПЭВМ типа IBM PC на базе процессоров 86, 286, 386, 486 с сопроцессором и без него.

Он состоит из инструментальной оболочки с естественно-языковой терминологией и базы модулей, предназначенных для подготовки, решения и анализа (в том числе в графическом виде) больших задач оптимизации в различной постановке (линейного, частично-целочисленного, квадратического, нелинейного, геометрического программирования, негладкой условной и безусловной минимиазции, транспортных и многокритериальных).

Комплекс «ОПТИПЛАН» успешно используется при решении разнообразных практических задач, в научно-исследовательской работе, учебном процессе в вузах, коммерческих школах и институтах повышения квалификации.

Поставка, установка и обучение — на договорной основе.

Возможно участие наших высококвалифицированных специалистов в освоении вычислительной техники, разработке моделей, постановке и реализации ваших задач.

Авторский коллектив и представительства нашего ВТК расположены в Москве, Ленинграде, Минске, Киеве, Новосибирске, Иркутске.

Справки:
633128 Новосибирская обл., Краснообск, а/я 543;
Телефон: (8-383-2) 35-37-19 (круглосуточно).

SemiGor AimsTree

Деревянное зодчество XXI века —
это Ваш шанс!

ПРЕДПРИЯТИЕ
«С Е М И Г О Р»
ПРЕДСТАВЛЯЕТ

СИСТЕМУ ЦЕЛЕЙ, обладающую уникальными свойствами и неограниченными возможностями специально для менеджеров!

Наша цель — сделать систему максимально удобной для Вас!

Только Вы способны определить свои потребности, и мы их разрешим!

Но мы можем помочь Вам и определить Ваши потребности!

*** AimsTree поможет увеличить Ваш доход!**

Необычайная возможность планирования Вашей деятельности в виде иерархической структуры откроет Вам мир логики, четкости и порядка в Ваших самых запутанных делах, напомнит Вам о Ваших делах, поможет Вам произвести и запомнить расчеты.

*** AimsTree поможет Вам разработать и осуществить любой Ваш проект!**

Итак, из всех указанных функций Вы сможете сделать наиболее удобный продукт именно для Вашей конкретной работы.

*** Если Вы — бизнесмен, менеджер, экономист, SemiGor AimsTree — это скачок производительности Вашего труда!**

Калькулятор, записная книжка, календарь, разработка и планирование сложных проектов, в том числе бизнеса, — все это станет доступным для Вас!

ТРЕБУЙТЕ ОТ НАС НЕВОЗМОЖНОГО!

СССР, 440000, г. Пенза, а/я 72 «СЕМИГОР»
Телекс: 155115 SMG SU
Телефакс: Пенза (841-2) 64-78-50
Телефон: 63-04-21; 64-75-21

22/5-86

Опытный завод НПО «СИСТЕМА»
предлагает высокоэффективные программные продукты, реализованные на ПЭВМ типа IBM PC/XT, AT.

Программный продукт АРМ-Технолога
позволяет технологическим службам предприятия:

* быстро разрабатывать технологические процессы на механическую и другие виды обработки деталей на базе справочников операций, оборудования, переходов, инструментов и оснастки;

* формировать и использовать архивы типовых техпроцессов и блоков.

АРМ используется для получения комплекта документов на техпроцесс: титульный лист, маршрутная карта, ведомость оснастки, ведомость инструмента, лист регистрации изменений.

АРМ обеспечивает выполнение процедур: настройка системы на различные условия функционирования; ввод и внесение изменений в справочники и архивы; автоматический выбор вспомогательного инструмента по заданному режущему; проектирование техпроцесса в любой последовательности.

Преимущества системы:

* возможность изготовления техпроцесса сразу после при-обретения;
* использование без предварительного опыта работы пользователя на ПЭВМ;
* широкие возможности редактирования результатов;
* получение оперативных справок об оборудовании, приспособлении и инструментах и пр.;
* просмотр спроектированного техпроцесса.

АРМ-Технолога повышает производительность труда в 2—3 раза!

Операционная система MS DOS версии 3.0 и выше,
СУБД FOXBASE+ версии 2.0.

Внимание! ПЭВМ с программным обеспечением поставляются з а р у б л и по ценам ниже биржевых.

Информацию о других программных продуктах можно получить в ЭКО 9.90 (с.62—63, обложка); 12.90 (обложка); 2.91 (с.146—148).



Подробная информация по тел. (8-383-2) 35-23-61,
Бюро рекламы и пропаганды
Опытного завода
НПО «СИСТЕМА».

630058 Новосибирск,
ул. Русская, 39,
телетайп 1718 АЛЬФА.

Цена 1 руб.

ИНДЕКС 71117


6/1991
ЭКО